

## Aktuelle Trends

*Wolfram Kempe/Hilmar Schneider*

Lohn- und Einkommenssubventionen  
für Sozialhilfe- und Arbeitslosenhilfebezieher

*Brigitte Loose/Udo Ludwig*

Überregionale Absatzmärkte:  
Entwicklungschance für Betriebe  
des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes

*Ingrid Haschke*

Ostdeutsche Exporte noch mit hoher Dynamik  
im 1. Halbjahr 2001

*Bärbel Laschke*

IWH-Industrienumfrage im November 2001

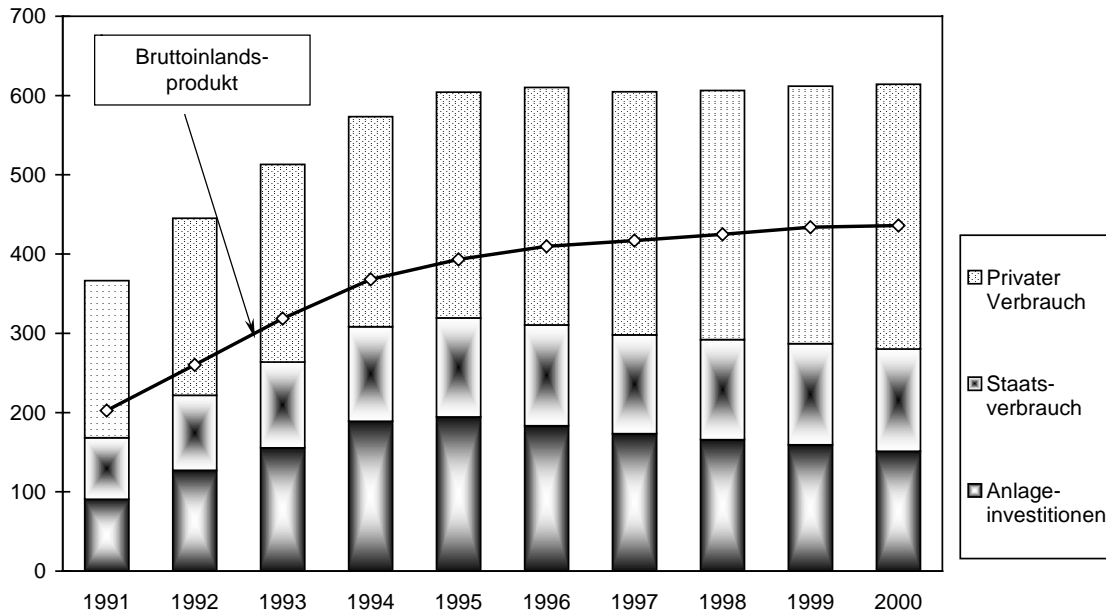
**16/2001**

12.12.2001, 7. Jahrgang

## Aktuelle Trends

### Ungleichgewicht zwischen Nachfrage und Produktion in Ostdeutschland verringert sich

Ostdeutsches Bruttoinlandsprodukt und die Komponenten seiner Inlandsverwendung<sup>a</sup>  
- in Milliarden DM zu jeweiligen Preisen -



<sup>a</sup> Verwendungskomponenten für 2000 und 1999: Schätzungen des IWH.  
Quellen: Arbeitskreis VGR der Länder (Stand: September 2001).

Der Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder hat erstmals seit dem Übergang auf das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 95) Ergebnisse der Verwendungsrechnung des Bruttoinlandsprodukts für die einzelnen Bundesländer in den neunziger Jahren vorgelegt. Danach hat in der ersten Hälfte des Jahrzehnts bei hohen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts der kräftige Anstieg der privaten und staatlichen Konsumausgaben, aber auch der Investitionsausgaben, für eine größer werdende Lücke zwischen inländischer Nachfrage und gesamtwirtschaftlicher Produktion in Ostdeutschland (ohne Berlin) geführt. Sie wurde durch zunehmende Importe an Waren und Dienstleistungen aus den alten Bundesländern (mit Berlin) und dem Ausland geschlossen. Dies entsprach einem großen Minus beim „Außenbeitrag“ zum Bruttoinlandsprodukt. Erst in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre wurde mit dem Rückgang der Investitionsaktivitäten – und hier insbesondere der bislang überdimensionierten Bauinvestitionen – sowie der deutlich verlangsamten Zunahme des Staatskonsums die weitere Öffnung der Schere zwischen Gesamtnachfrage und Produktion gestoppt. Die wertmäßig größte Diskrepanz bestand 1995 mit 211 Mrd. DM bei einem Bruttoinlandsprodukt von 393 Mrd. DM. Seit 1996 schließt sich die Schere trotz schneller steigender Konsumausgaben der privaten Haushalte als der gesamtwirtschaftlichen Produktion allmählich von Jahr zu Jahr. Im Jahr 2000 betrug der Nachfrageüberhang bzw. die Produktionslücke 178 Mrd. DM, das sind rund 40% des Bruttoinlandsprodukts. Zu Beginn der neunziger Jahre lag diese Relation bei 80%, bezogen auf ein nicht halb so großes Bruttoinlandsprodukt wie am Ende des Jahrzehnts. Der absolute und relative Rückgang des Nachfrageüberhangs nährt die Hoffnung, dass der Transferbedarf für Ostdeutschland in der Zukunft sinken wird. Allerdings wird dies noch einen sehr langen Zeitraum in Anspruch nehmen.

Udo Ludwig ([ldw@iwh-halle.de](mailto:ldw@iwh-halle.de))

## Lohn- und Einkommenssubventionen für Sozialhilfe- und Arbeitslosenhilfebezieher\*

*Die Diskussion um die Ausgestaltung und Einführung von Lohn- und Einkommenssubventionen (Kombilöhne) in Deutschland hat gezeigt, dass die Arbeitsmarkteffekte als moderat bis gering einzuschätzen sind, teilweise aber erhebliche fiskalische Risiken für die Träger dieser Subvention in sich bergen. So zeigen nicht zuletzt die bereits vorliegenden Untersuchungen des IWH, dass bei einer flächendeckenden Einführung Mitnahmeeffekte in beträchtlicher Größenordnung zu erwarten sind. Diese Risiken lassen sich allenfalls dann vermeiden, wenn die Lohnsubvention mit einer engen Zielgruppenbindung versehen wird. Eine relativ gute Arbeitsmarktpformance und möglicherweise sogar eingesparte Sozialleistungen sind beispielsweise durch eine Beschränkung der Subvention auf arbeitslose Sozialhilfe- bzw. Arbeitslosenhilfebezieher zu erwarten.*

*Unter diesem Aspekt werden im vorliegenden Beitrag einige der in der Diskussion befindlichen Subventionierungsmodelle untersucht, selbst wenn sie in ihrer ursprünglichen Konzeption keine Zielgruppenbindung vorsehen. Dabei handelt es sich um das Einstiegsgeld für Langzeitarbeitslose, eine zielgruppenspezifische ausgerichtete Variante des Mainzer Modells sowie den bereits praktizierten Zuschuss gemäß § 18 Absatz 5 des Bundessozialhilfegesetzes (BSHG).*

*In der Simulation zeigt sich, dass die Bereitschaft zur Aufnahme einer Erwerbsarbeit durch die Subvention tatsächlich steigt. Hypothetisch beläuft sich der Effekt im Fall des Einstiegsgeldes und des Zuschusses nach § 18 Absatz 5 BSHG deutschlandweit etwa auf 110 000 Personen, wohingegen der Effekt beim Mainzer Modell äußerst bescheiden ausfällt. Zugleich sind aus fiskalischer Sicht sogar Einsparungen zu erwarten, da die betroffenen Personen einen Teil ihrer bisherigen Transferleistungen durch eigenes Erwerbseinkommen ersetzen. Dass die faktische Inanspruchnahme des Zuschusses nach § 18 Absatz 5 BSHG weit unter den hypothetischen Werten der Simulation bleibt, ist damit zu erklären, dass in der Praxis eine Vielzahl von alter-*

*nativen Fördermöglichkeiten existiert. In der Simulation wird dagegen unterstellt, dass ausschließlich das jeweils untersuchte Instrument verfügbar ist. Insofern handelt es sich bei den angegebenen Größenordnungen um Obergrenzen.*

### **Lohn- und Einkommenssubventionen sollen niedrig entlohnte Tätigkeiten attraktiver machen**

Seit einiger Zeit wird in Deutschland über die Einführung von Lohn- und Einkommenssubventionen im Niedriglohnbereich als Mittel der Arbeitsmarktpolitik diskutiert. Lohnsubventionen sollen die negativen Arbeitsanreize überwinden helfen, die sich aus der Höhe der Sozialtransfers bei Nichtarbeit und der marktgerechten Entlohnung von Personen mit geringer Produktivität, wie z. B. Geringqualifizierten, ergeben. Speziell im Niedrigeinkommensbereich behindern die derzeitigen Regelungen des deutschen Steuer- und Transfersystems die Aufnahme einer Beschäftigung, da Erwerbseinkommen unterhalb des Ersatzlohnanspruchs fast vollständig auf den Ersatzlohn angerechnet werden. Die Grenzzugsrate beträgt bis zu 100%. Das bewirkt, dass das verfügbare Einkommen durch zusätzliche Arbeit nicht oder nur unwesentlich steigt. Die Einführung von Kombilöhnen beinhaltet deshalb die Zahlung eines staatlichen Zuschlags bei niedrig entlohnter Erwerbstätigkeit, um eine deutliche Einkommensverbesserung gegenüber den Transferleistungen bei Nichtarbeit zu erzielen und somit die Motivation zur Aufnahme einer niedrigentlohten Tätigkeit zu erhöhen.<sup>1</sup> Zugleich verbindet sich damit die Hoffnung, dass in einem staatlich subventionierten Niedriglohnbereich zusätzliche Arbeitsplätze entstehen. Aus diesen Überlegungen heraus wurden im „Bündnis für Arbeit“ entsprechende Modellversuche vereinbart.<sup>2</sup>

Die bisherigen Erkenntnisse weisen jedoch darauf hin, dass hier nur beschränkte Arbeitsmarktwirkungen zu erwarten sind und teilweise erheb-

\* Mit dem vorliegenden Beitrag beendet das IWH die Artikelserie, die auf einem im Februar 2001 abgeschlossenen Gutachten zu den Anreizwirkungen der Sozialhilfe, das im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen erstellt wurde, basiert. Das vollständige Gutachten erscheint im Nomos-Verlag.

<sup>1</sup> Die Grundidee von Kombilöhnen beschreibt z. B. POHL, R.: Der Konflikt zwischen tariflichen oder staatlichen Mindestlöhnen und dem Sozialhilfeniveau, in: Hauser, R. (Hrsg.): Die Zukunft des Sozialstaates. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 271, 2000, S. 229-271.

<sup>2</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR ARBEIT UND SOZIALORDNUNG: Pressemitteilung: Kabinett beschließt „Sonderprogramm zur Erprobung von Modellansätzen zur Förderung der Beschäftigung von Geringqualifizierten und Langzeitarbeitslosen“. Berlin, 28. Juni 2000.

liche fiskalische Risiken in Form von Mitnahmeeffekten auf die öffentlichen Haushalte zukommen können. Mitnahmeeffekte entstehen dadurch, dass je nach Ausgestaltung der Förderung auch solche Personen ein Anrecht auf die Lohnsubvention erhalten, die ohnehin bereits erwerbstätig sind. Relativ wichtig für die Wirkung und Kosten einer solchen Maßnahme ist deshalb neben der Höhe der Lohnsubvention vor allem die Abgrenzung der Zielgruppe der Subventionsempfänger.

### ***Zielgruppenbindung mindert Mitnahmeeffekte und unerwünschte Verhaltenseffekte***

Eine theoretische Analyse der Wirkung von Lohnsubventionen zeigt darüber hinaus, dass neben Mitnahmeeffekten auch angebotsmindernde Verhaltensänderungen auftreten können. Für ohnehin bereits Erwerbstätige bewirkt eine Lohnsubvention einen Anreiz zur Reduktion der Arbeitszeit, da bereits bei einem geringeren Arbeitsumfang dasselbe Einkommen realisiert werden kann wie bei einem höheren Arbeitsumfang ohne Subvention. Dies wird auch als Einkommenseffekt bezeichnet. Ob und in welchem Umfang der Einkommenseffekt zum Tragen kommt, hängt von dem gleichzeitig gegenläufig auftretenden Substitutionseffekt ab. Dieser entsteht dadurch, dass die Subvention als implizite Stundenlohnerhöhung das Austauschverhältnis von Arbeitszeit und Freizeit zugunsten von Arbeitszeit verändert. Dadurch kann in einer Arbeitsstunde mehr Einkommen erreicht werden und Arbeitszeit wird auf Kosten der Freizeit attraktiver.

Ist der Substitutionseffekt dominant, werden die bereits Erwerbstätigen durch die Lohnsubvention ihr Arbeitsangebot ausweiten. Andernfalls wird der Einkommenseffekt wirksam und es kommt zu einer Reduktion des Arbeitsangebots der bereits Erwerbstätigen. Welcher von beiden Effekten in dieser Gruppe dominiert, lässt sich mit theoretischen Überlegungen allein nicht bestimmen. Die Beantwortung der Frage hängt sowohl von individuellen Präferenzstrukturen als auch von der gegebenen Einkommens- und Arbeitszeitstruktur ab. Hinzu kommt, dass Erwerbsentscheidungen im Haushaltskontext getroffen werden. So kann es zu einer Angebotsausdehnung für das subventionierte Haushaltsmitglied kommen, die zu einer gleichzeitigen Reduktion des Arbeitsangebots des Partners führt. Eine Bestimmung des Gesamteffekts ist allenfalls empirisch möglich.

Eindeutig fällt die Beurteilung hingegen aus, wenn die Subventionierung auf Personen beschränkt wird, die nicht erwerbstätig sind. Für die-

sen Personenkreis spielt der Einkommenseffekt keine Rolle und es tritt nur der Substitutionseffekt zutage. Dies liefert neben der Vermeidung von Mitnahmeeffekten ein weiteres Argument für die Zielgruppenbeschränkung.

Eine völlige Vermeidung von unerwünschten Verhaltenseffekten dürfte sich allerdings auch durch eine Zielgruppenbeschränkung nicht erreichen lassen. Nimmt man beispielsweise eine Zielgruppenbegrenzung auf Langzeitarbeitslose vor, ist nicht auszuschließen, dass Arbeitslose ihre Jobsuche hinauszögern, um die Förderkriterien zu erfüllen. Im Verhältnis zu Mitnahme- und Einkommenseffekten dürften solche Probleme allerdings eher von untergeordneter Bedeutung sein.

Im Folgenden wird eine Beschränkung der Subvention auf langzeitarbeitslose Sozialhilfe- und Arbeitslosenhilfeempfänger untersucht.<sup>3</sup> Durch eine solche Subvention wird eine Gruppe gefördert, deren Lebensunterhalt im Status quo bereits zum großen Teil aus öffentlichen Mitteln bestritten wird. Die Subventionszahlung führt sogar tendenziell zu Einsparungen öffentlicher Haushalte, da bei Erwerbsaufnahme dieser Personen ein Teil ihrer Sozialtransfers durch eigenes Einkommen ersetzt wird. Nicht berücksichtigt sind dabei jedoch die hinzukommenden Verwaltungskosten einer neuen Sozialleistung.

### ***Modell und Vorgehensweise zur Ermittlung der Arbeitsangebotseffekte***

Um die Komplexität der möglichen Reaktionen auf Lohnsubventionen abbilden zu können, wird die individuelle Arbeitsangebotsentscheidung auf der Ebene der privaten Haushalte modelliert.<sup>4</sup> Diese Spezifikation trägt auch dem Umstand Rechnung, dass viele Sozialtransfers im Haushaltskontext (und nicht für ein Individuum) gewährt werden. Das Arbeitsangebot wird für drei grundlegende

<sup>3</sup> Von damit möglicherweise verbundenen Rechtsproblemen wird hier abstrahiert. Diese könnten entstehen, weil Sozialhilfeberechtigte bei Ausübung gleicher Tätigkeit ungleich behandelt werden, je nachdem ob sie vor der Annahme der Tätigkeit mindestens zwölf Monate arbeitslos waren oder nicht.

<sup>4</sup> Das Vorgehen orientiert sich an einem Modell von VAN SOEST: Structural Models of Family Labor Supply. A Discrete Choice Approach, in: Journal of Human Resources, 25, 1995, Nr. 3, S. 517-558, siehe auch STEINER, V.: Können durch einkommensbezogene Transfers an Arbeitnehmer die Arbeitsanreize gestärkt werden? Eine ökonometrische Analyse für Deutschland, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nr. 3, 2000, S. 385-395.

## Methodische Anmerkungen

Es wird ein nutzenmaximierendes Verhalten der Haushalte unterstellt. Der Nutzen bestimmt sich in Abhängigkeit des Nettoeinkommens und der Freizeit, also der Nichterwerbszeit der Haushaltsmitglieder.<sup>a</sup> Der Nutzen steigt mit dem Einkommen und mit der Freizeit. Darüber hinaus wird der Nutzen durch die Interdependenz von Freizeit und Einkommen von Variablen beeinflusst, die die soziodemographische Ausgangslage beschreiben. Dies sind Faktoren wie Alter, Bildungsstand und die Kinderzahl im Haushalt. Der Haushaltsnutzen  $U$  lässt sich allgemein durch die Translog-Funktion

$$U(x) = x'Ax + \alpha'x + \varepsilon$$

modellieren. Der Vektor  $x$  enthält das Haushaltsnettoeinkommen und die jeweilige Freizeit der einzelnen Haushaltsmitglieder. Diese Größen sind in ihren Logarithmen gemessen. Nicht beobachtbare Einflüsse werden durch die Zufallskomponente  $\varepsilon$  bezeichnet.

Bei der Arbeitsangebotsentscheidung kann der Haushalt zwischen mehreren verschiedenen Arbeitszeitkategorien wie etwa Nichtarbeit, Teilzeit oder Vollzeit je Partner wählen. Die Entscheidung für eine Kategorie impliziert jeweils ein bestimmtes Einkommens- und Freizeitniveau. Daher sind die Erklärungsvariablen nicht vollständig exogen, sondern wahlspezifisch. Diese Besonderheit lässt sich auf der Grundlage eines Conditional-Logit-Modells erfassen.<sup>b</sup> Mit Hilfe dieses Modells kann die Wahrscheinlichkeit für die Wahl einer bestimmten Arbeitszeitkategorie berechnet werden. Der Haushalt wählt die Arbeitszeitkategorie, deren Nutzen größer ist als der Nutzen jeder anderen Arbeitszeitkategorie.

Bei der Einführung von Lohnsubventionen steigen die Nettoeinkommen der Haushalte in bestimmten Arbeitszeitkategorien. Dies kann die nutzenoptimale Entscheidung beeinflussen. Mit den veränderten Wahrscheinlichkeiten für die Wahl der Arbeitszeitkategorien ergeben sich neue Erwartungswerte des Arbeitsangebots. Aus einem Vergleich mit dem Status quo resultieren die mutmaßlichen Arbeitsangebotseffekte des Reformvorschlags.

Damit das skizzierte Verfahren implementiert werden kann, ist eine Abschätzung des Haushaltsnettoeinkommens erforderlich. Dazu sind mehrere Schritte notwendig: Zunächst ist der Bruttostundenlohnsatz für jedes Haushaltsmitglied zu bestimmen. Während diese Variable für den Kreis der Erwerbstätigen aus den erfassten Daten hervorgeht, muss sie bei den Nichterwerbstätigen zuvor abgeschätzt werden. Zu diesem Zweck erfolgt eine Schätzung der Lohnfunktion auf Basis der Beschäftigten. Dabei wird die Selektionskorrektur nach Heckman berücksichtigt.<sup>c</sup> Auf diese Weise lässt sich eine unverzerrte Schätzung der hypothetisch erzielbaren Löhne der Nichterwerbstätigen erreichen. Auf der Basis der tatsächlichen beziehungsweise hypothetischen Löhne können die Erwerbseinkommen pro Arbeitszeitkategorie für alle Haushalte abgeleitet werden.

Um vom Erwerbseinkommen zum Nettoeinkommen zu gelangen, müssen Steuern, Abgaben und mögliche Transfers in Rechnung gestellt werden. Zur Berechnung des Nettoeinkommens jedes Haushaltes in jeder Arbeitszeitkategorie wird ein vereinfachtes Modell des deutschen Steuer- und Transfersystems zugrunde gelegt. Die Steuer- und Transfersimulation schließt im Steuerteil die abzugsfähigen Vorsorgeaufwendungen, die Werbungskostenpauschale, den Sonderausgaben-Pauschbetrag sowie den Solidaritätszuschlag und die Sozialversicherungsbeiträge ein. Der Transferteil besteht aus Kindergeld, Wohngeld, Sozialhilfe und Arbeitslosenhilfe. Arbeitslosengeld bleibt aufgrund des temporären Charakters dagegen unberücksichtigt.

<sup>a</sup> Freizeit bezeichnet im Folgenden vereinfacht die Differenz zwischen der insgesamt in einer Periode verfügbaren Zeit und der in dieser Periode mit Erwerbstätigkeit verbrachten Zeit.

<sup>b</sup> Vgl. MCFADDEN: Conditional Logit Analysis of qualitative choice Behavior, in: ZAREMBKA, P. (ed.): Frontiers in Econometrics, Academic Press, New York 1974, S. 105-142.

<sup>c</sup> HECKMAN, J. J.: Sample Selection Bias as a Specification Error, *Econometrica* 47, 1979, S. 153-161.

Haushaltstypen getrennt geschätzt: für Partnerhaushalte, alleinlebende/-erziehende Frauen und alleinlebende/-erziehende Männer.

Die Arbeitsangebotsentscheidung lässt sich entweder kontinuierlich (Arbeitsstunden je Periode) oder diskret (Vollzeit, Teilzeit, nicht erwerbstätig) abbilden. Während im ersten Fall die Arbeitszeit

stetig wählbar ist und prinzipiell jeden beliebigen Wert annehmen kann, wird beim hier gewählten Vorgehen von Arbeitsmarktrestriktionen ausgegangen, die nur bestimmte Wochenarbeitszeiten erlauben. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass die Arbeitszeit in der Realität nicht stufenlos variierbar ist, sondern sich auf bestimmte

Werte konzentriert. Allerdings ist bei der Verwendung eines diskreten Modells aus technischen Gründen ein Informationsverlust in Kauf zu nehmen. Die beobachteten Arbeitszeiten der Individuen müssen mit Hilfe einer endlichen Zahl diskreter Werte angenähert werden, welche die jeweiligen Arbeitszeitkategorien repräsentieren. Die in der Fußnote der Tabelle 1 berichteten Wochenarbeitszeiten – die auch für die Tabellen 2 und 3 gelten – stellen jeweils den gewichteten Durchschnitt der betrachteten Arbeitszeitkategorien (nicht erwerbstätig, geringfügig erwerbstätig, Teilzeit, Vollzeit, Überstunden) dar.

Mit der Einführung von Lohnsubventionen steigen die Nettoeinkommen der Haushalte in bestimmten Arbeitszeitkategorien, nicht jedoch in der Kategorie Nichtarbeit. Damit wird die Wahl der optimalen Arbeitszeitkategorie des Haushaltes beeinflusst. Aus einem Vergleich mit dem Status quo lassen sich die mutmaßlichen Arbeitsangebotsreaktionen der Reformkonzepte ableiten.

Mit Hilfe der ermittelten Reaktionen können dann die fiskalischen Folgen der Subventionseinführung abgeschätzt werden.

### *Simulation der Effekte*

Die für Simulationen von individuellen Arbeitsangebotsreaktionen gebräuchlichen Mikrodatsätze weisen in der Regel eine sehr geringe Zellbesetzung im Niedrigeinkommensbereich auf. Diese Lücke kann neuerdings durch das Niedrigeinkommenspanel (NIEP) geschlossen werden.<sup>5</sup> Zur Simulation von Effekten alternativer Reformvorschläge im Sozialtransferbereich ist das NIEP aufgrund seiner Zielgruppenorientierung und der recht hohen Aktualität besonders geeignet. Die breite statistische Basis zu Sozialhilfeempfängern und Beziehern von Leistungen der Bundesanstalt für Arbeit ermöglicht eine differenzierte Abschätzung der zu erwartenden Arbeitsangebotsreaktionen und den damit verbundenen fiskalischen Konsequenzen.

<sup>5</sup> Für eine Kurzbeschreibung des NIEP siehe KORTMANN, K.; STUBIG, H.-J.: Analyse niedriger Einkommen, in: Bundesarbeitsblatt Nr. 6/1999, S. 10-12. Das Niedrigeinkommenspanel (NIEP) ist für Analysen im Bereich der Sozialhilfe besonders geeignet. Es enthält nur Haushalte im Niedrigeinkommensbereich, das heißt, das Einkommen geht nicht über das 1,5-fache des haushaltsspezifischen Sozialhilfebedarfs hinaus. Etwa 20% aller Haushalte in Deutschland fallen in diesen Einkommensbereich. Die erste Befragungswelle startete Ende November 1998 und war Ende Mai 1999 abgeschlossen. Diese bildet die Grundlage für die vorliegenden Analysen. Sie enthält 1 922 Haushalte mit 5 115 Personen, darunter 2 014 Kinder unter 18 Jahren.

Allerdings eignet sich der Datensatz aufgrund eines speziellen Sampling-Designs nicht zur Schätzung von Arbeitsangebotsmodellen. Da Haushalte definitionsgemäß ab einem bestimmten Einkommen von der Befragung ausgeschlossen sind, finden sich Personen mit einem hohen Stundenlohn nur dann im Sample, wenn sie in geringem Umfang arbeiten. Damit suggeriert das NIEP fälschlicherweise einen negativen Zusammenhang zwischen Lohnsatz und Arbeitsangebot, d. h. je höher der Stundenlohn ist, den eine Person mit Erwerbsarbeit erzielt, desto weniger arbeitet sie anscheinend.

Um zu einer unverzerrten Arbeitsangebotschätzung zu gelangen, wird in der vorliegenden Studie auf das Sozio-ökonomische Panel (SOEP) zurückgegriffen. Für die Arbeitsangebotsschätzung ist es nicht erforderlich, eine Beschränkung auf Niedriglohnbezieher vorzunehmen, sodass im SOEP die gesamte Breite der Stichprobe genutzt werden kann.<sup>6</sup> Da das SOEP im Niedrigeinkommensbereich jedoch nur schwach besetzt ist, werden die auf der Basis des SOEP gewonnenen Verhaltensparameter anschließend auf die Daten des NIEP übertragen und bilden dort die Grundlage der durchgeführten Simulationsrechnungen.

### *Drei Konzepte der Lohnsubvention*

Im Folgenden werden drei Konzepte zur Lohnsubvention im Niedrigeinkommensbereich simuliert. Bei den Vorschlägen handelt es sich um Modelle, die entweder bereits experimentell erprobt werden (Einstiegsgeld für Langzeitarbeitslose, Mainzer Modell) oder deren gesetzliche Grundlage – zumindest für die Einzelfallgewährung – schon existiert (Zuschuss nach § 18 Absatz 5 BSHG). Insbesondere beim letztgenannten Konzept bietet sich die Möglichkeit, die modelltheoretisch erwarteten Reaktionen mit der faktischen Inanspruchnahme rückkoppeln zu können.

<sup>6</sup> Zum Datensatz des SOEP siehe SOEP GROUP: The German Socio-Economic Panel (GSOEP) after more than 15 years – Overview, in: Holst, E.; Lillard, D. R.; Diprete, T. A. (Hrsg.), Proceedings of the 2000 Fourth International Conference of German Socio-Economic Panel Study Users (GSOEP 2000). Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 70, Nr. 1, 2001, S. 7-14. Für die hier diskutierte Fragestellung werden nur Personen in einem Kernerwerbsalter von 18 bis unter 60 Jahren einbezogen. Ruheständler oder in Ausbildung befindliche Personen (außer FuU) innerhalb der Altersabgrenzung werden ebenfalls nicht betrachtet, da sie dem Arbeitsmarkt nicht zur Verfügung stehen. Weiterhin werden Wehrpflichtige, Beamte und Selbständige ausgeschlossen.

Die Zielgruppe aller drei untersuchten Konzepte sind die langzeitarbeitslosen Sozial- und Arbeitslosenhilfeempfänger bzw. im Fall des Zuschusses nach Bundessozialhilfegesetz nur die Sozialhilfeempfänger. In diesem Zusammenhang wird für das ursprünglich auf eine breitere Personengruppe zielende Mainzer Modell eine entsprechende zielgruppenspezifische Variante unterstellt. Unter Langzeitarbeitslosigkeit wird dabei eine Arbeitslosigkeitsdauer von mehr als zwölf Monaten verstanden.

### **Einstiegsgeld für Langzeitarbeitslose: Absenkung der Transferentzugsrate<sup>7</sup>**

Gegenwärtig werden Erwerbseinkommen von über 140 DM (bzw. 135 DM in Ostdeutschland) bis etwa 1 000 DM pro Monat zu 85% auf das Transfereinkommen angerechnet. Einem Sozialhilfebezieher bleiben somit 15 Pfennig von jeder Mark, die er zusätzlich verdient. Jede Mark, die 1 000 DM übersteigt, wird zu 100% auf die Sozialhilfe angerechnet und führt zu keinerlei Einkommensverbesserung, bis die Sozialhilfegrenze überschritten wird. Das Einstiegsgeld setzt stärkere Anreize zur Aufnahme einer Erwerbstätigkeit für Transferempfänger, indem es die Anrechnungsquoten deutlich absenkt. In der hier untersuchten Variante verringert sich die Transferentzugsrate auf 50% über den gesamten Transferbereich.<sup>8</sup> Solange die Sozialhilfegrenze nicht überschritten wird, verbessert eine zusätzlich verdiente Mark das Einkommen des Sozialhilfeempfängers folglich um 50 Pfennig. Das „Einstiegsgeld“ befindet sich seit dem 01.12.1999 in acht Städten/Kreisen des Landes Baden-Württemberg in verschiedenen Varianten in der Erprobung.

Die mit der Subvention verbundenen relativen Einkommensverbesserungen gegenüber dem Status quo sind in Tabelle 1 beispielhaft für einige Haushaltstypen aufgeführt. So erreicht ein Partnerhaushalt mit 2 Kindern in Westdeutschland gemäß den Daten des NIEP eine durchschnittliche relative Einkommensverbesserung von 27,3% gegenüber dem Status quo, wenn der Ehemann eine Vollzeittätigkeit (Durchschnitt 37,5 Stunden pro Woche, Arbeitszeitkategorie 1 bis 40 Stunden) ausübt und

die Ehefrau nicht arbeitet. Generell ist die Subvention für Ein-Verdiener-Haushalte am lukrativsten. Wenn beide Partner Vollzeit arbeiten, läuft aufgrund des dann recht hohen Einkommens des Haushaltes die Subvention aus.

Tabelle 1:

Gewichtete durchschnittliche Einkommenssteigerung für Sozialhilfe- bzw. Arbeitslosenhilfeempfänger von ausgewählten Haushalten beim „Einstiegsgeld“ gegenüber dem Status quo

- Status quo = 100 -

Partner-Haushalte mit 2 Kindern (Ost)				
<div>Frauen</div> <div>Männer</div>	0 h	1-15 h	16-34 h	ab 35 h
0 h	100	105,5	116,4	126,1
1-40 h	126,5	124,5	115,5	104,7
ab 40 h	125,8	116,0	107,5	102,0
Alleinlebende/Alleinerziehende (Ost)				
Frauen	0 h	1-34 h	ab 35 h	
ohne Kinder	100	118,5	101,8	
mit zwei Kindern	100	118,2	124,7	
Männer	0 h	1-40 h	ab 40 h	
ohne Kinder	100	102,0	100	
Partner-Haushalte mit 2 Kindern (West)				
<div>Frauen</div> <div>Männer</div>	0 h	1-15 h	16-34 h	ab 35 h
0 h	100	105,1	117,0	127,2
1-40 h	127,3	118,7	111,3	103,9
ab 40 h	118,9	106,8	104,5	101,0
Alleinlebende/Alleinerziehende (West)				
Frauen	0 h	1-34 h	ab 35 h	
ohne Kinder	100	124,3	105,5	
mit zwei Kindern	100	116,3	126,1	
Männer	0 h	1-40 h	ab 40 h	
ohne Kinder	100	100,3	100,2	

Grundlage der Einkommensberechnung ist die jeweilige gewichtete mittlere Arbeitszeit jeder Arbeitszeitkategorie, wie sie sich aus den Datensätzen des NIEP ergeben. Dies sind bei den Frauen in den Partnerhaushalten 0, 10, 25 und 40 Stunden in der Woche, bei deren Partnern 0, 37,5 und 49 Stunden. Die mittleren Arbeitszeiten der alleinlebenden Frauen betragen 0, 22 und 40 Stunden, die der alleinlebenden Männer 0, 35 und 49 Stunden.

Quelle: NIEP, 1999; Berechnungen des IWH.

In der Praxis wird von einer befristeten Subventionierung auszugehen sein. Aus modelltheoreti-

<sup>7</sup> Das Grundkonzept des „Einstiegsgeld“ wurde vorgeschlagen in SPERMANN, A.: Das „Einstiegsgeld“ für Langzeitarbeitslose, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 5/1996, S. 240-246.

<sup>8</sup> Für diese Studie wurde ein Umsetzungsvorschlag des Sozialministeriums Baden-Württemberg untersucht. Vgl. SOZIALMINISTERIUM BADEN-WÜRTTEMBERG: Pressemitteilung „Im Land sollen Brücken zur Arbeit für arbeitslose Sozialhilfeempfänger und Langzeitarbeitslose gebaut werden“. Stuttgart, 12. Mai 1998.

schen Gründen wird hier jedoch unterstellt, dass es sich um eine unbefristete Zahlung handelt. Dadurch kommt es tendenziell zu einer Überschätzung der Effekte.

### **Zuschuss nach § 18 Absatz 5 BSHG**

Mit der im August 1998 in Kraft getretenen Änderung des § 18 Absatz 5 BSHG ist die seit 1996 bestehende Möglichkeit der Sozialhilfeträger, Kombilohnkonzepte zu erproben, hinsichtlich der Dauer und des Umfanges beträchtlich erweitert worden. Diese Variante der Einkommenssubventionierung betrifft somit nur Sozialhilfeempfänger. Es handelt sich um eine *Kann-Regelung*, wobei dem Hilfeempfänger bei Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Erwerbstätigkeit ein Zuschuss bis zur Höhe des Regelsatzes für einen Haushaltsvorstand und bis zur Dauer von 12 Monaten gewährt werden kann. Zusätzlich ermöglicht eine bis Ende 2002 befristete Experimentierklausel, über diese gesetzlichen Maßgaben hinsichtlich der Höhe und der zeitlichen Begrenzung hinaus zu gehen.

Ungeachtet der bereits erfolgten praktischen Einführung und seiner Ausgestaltung im konkreten Einzelfall wird für die Abschätzung der potenziellen Arbeitsangebotseffekte des Zuschusses unterstellt, dass dieses Instrument als Rechtsanspruch flächendeckend bei Erwerbsaufnahme von der Zielgruppe beansprucht werden kann. Es wird von einer Subvention in Höhe des Regelsatzes für den Haushaltsvorstand ausgegangen (zu den relativen Einkommenssteigerungen siehe Tabelle 2). Außerdem wird unterstellt, dass die Subventionierung unbefristet gezahlt wird. Aufgrund der getroffenen Annahmen ist, ähnlich wie beim „Einstiegsgeld“, davon auszugehen, dass die simulierten Arbeitsangebotseffekte tendenziell überschätzt werden, sodass die Ergebnisse als Obergrenze anzusehen sind.

### **Mainzer Modell: Subventionierung der Sozialversicherungsbeiträge und Kindergeldzuschlag<sup>9</sup>**

Das Mainzer Modell sieht eine Subventionierung der Sozialversicherungsbeiträge für Arbeitnehmer vor, die in einem Haushalt mit niedrigem Erwerbseinkommen leben. Bis zur Geringfügigkeitsgrenze von 630 DM bleiben Löhne für Arbeitnehmer versicherungsfrei. Oberhalb dieser Grenze werden die

Tabelle 2:

Gewichtete durchschnittliche Einkommenssteigerung für Sozialhilfeempfänger von ausgewählten Haushalten beim Zuschuss nach § 18 Absatz 5 BSHG gegenüber dem Status quo

- Status quo = 100 -

Partner-Haushalte mit 2 Kindern (Ost)				
<div>Frauen</div> <div>Männer</div>	0 h	1-15 h	16-34 h	ab 35 h
0 h	100	100	103,6	103,5
1-40 h	103,5	103,2	102,9	102,5
ab 40 h	103,3	102,9	102,7	102,3
Alleinlebende/Alleinerziehende (Ost)				
Frauen	0 h	1-34 h	ab 35 h	
ohne Kinder	100	109,7	107,0	
mit zwei Kindern	100	109,9	111,2	
Männer	0 h	1-40 h	ab 40 h	
ohne Kinder	100	111,2	108,9	
Partner-Haushalte mit 2 Kindern (West)				
<div>Frauen</div> <div>Männer</div>	0 h	1-15 h	16-34 h	ab 35 h
0 h	100	100	109,4	110,0
1-40 h	109,5	108,5	107,8	106,9
ab 40 h	108,5	107,4	107,0	106,2
Alleinlebende/Alleinerziehende (West)				
Frauen	0 h	1-34 h	Ab 35 h	
ohne Kinder	100	121,5	116,5	
mit zwei Kindern	100	118,5	118,5	
Männer	0 h	1-40 h	Ab 40 h	
ohne Kinder	100	114,1	111,0	

Quelle: NIEP, 1999; Berechnungen des IWH.

Sozialabgaben bis zu einem Verdienst von 1 550 DM pro Monat degressiv bezuschusst. Für Ehepaare verdoppeln sich diese Grenzen auf 1 260 bzw. 3 100 DM, auch wenn nur ein Partner erwerbstätig ist.

Die zweite Komponente des Modells kommt nur Familien mit Kindern zugute. Bei Erwerbstätigkeit eines oder beider Elternteile wird ein Zuschlag zum regulären Kindergeld in Höhe von bis zu 150 DM pro Monat gezahlt. Der Transfer orientiert sich am Wohngeldanspruch und sinkt mit steigendem Haushaltseinkommen. Zur Einkommenssteigerung des Mainzer Modells gegenüber dem Status quo siehe Tabelle 3.

<sup>9</sup> Das Mainzer Modell wird beschrieben in GERSTER, F.; DEUBEL, I.: Arbeit muss sich lohnen! Das Mainzer Modell für Beschäftigung und Familienförderung. Wirtschaftsdienst, Nr. 1, 1999, S. 39-43.



Tabelle 3:

Gewichtete durchschnittliche Einkommenssteigerung für Sozialhilfe- und Arbeitslosenhilfeempfänger von ausgewählten Haushalten beim Mainzer Modell gegenüber dem Status quo

- Status quo = 100 -

Partner-Haushalte mit 2 Kindern (Ost)				
<div>Frauen</div> <div>Männer</div>	0 h	1-15 h	16-34 h	ab 35 h
0 h	100	100	100,3	103,1
1-40 h	103,5	103,9	100,6	100,2
ab 40 h	102,1	101,2	100,1	100
Alleinlebende/Alleinerziehende (Ost)				
Frauen ohne Kinder mit zwei Kindern	0 h	1-34 h	Ab 35 h	
	100	100,9	100	
	100	100	100,7	
Männer ohne Kinder	0 h	1-40 h	ab 40 h	
	100	100	100	
Partner-Haushalte mit 2 Kindern (West)				
<div>Frauen</div> <div>Männer</div>	0 h	1-15 h	16-34 h	ab 35 h
0 h	100	100	100,0	102,1
1-40 h	101,5	100,8	100	100
ab 40 h	100,5	100	100	100
Alleinlebende/Alleinerziehende (West)				
Frauen ohne Kinder mit zwei Kindern	0 h	1-34 h	Ab 35 h	
	100	100	100	
	100	100,0	100,2	
Männer ohne Kinder	0 h	1-40 h	ab 40 h	
	100	100	100	

Quelle: NIEP, 1999; Berechnungen des IWH.

Das Mainzer Modell verfolgt neben der Erhöhung der Attraktivität einer Arbeitsaufnahme weitere Intentionen. So soll z. B. die Geringfügigkeitsschwelle überwunden und die schlechtere Einkommensposition erwerbstätiger Eltern (ohne Sozialhilfe) gegenüber Sozialhilfeempfängern mit Kindern vermindert werden. Deshalb wendet sich der Vorschlag ursprünglich an alle Geringverdiener. Durch die damit relativ breite Zielgruppe fällt die individuelle Förderhöhe weniger großzügig aus als bei den anderen beiden Vorschlägen. Auch wenn die hier vorgenommene Zielgruppenbeschränkung grundsätzlich eine höhere individuelle Förderung zulassen würde, wird im vorliegenden Fall nur die Variante mit enger Zielgruppenbeschränkung simuliert.

### ***Teilnahmeeffekte am Arbeitsmarkt sehr unterschiedlich***

Die Auswirkungen der Reformvorschläge unterscheiden sich je nach Haushaltstyp, Geschlecht und Ost- oder Westdeutschland teilweise deutlich. So reagieren Frauen allgemein stärker auf Veränderungen im Einkommen mit einem veränderten Erwerbsverhalten. Allerdings verbergen sich hinter den unterschiedlichen Zahlen auch teilweise unterschiedliche Subventionshöhen. So werden Alleinstehenden-Haushalte von Frauen durch die oftmals vorhandenen Kinder im Teilzeit- wie im Vollzeitbereich durch das Einstiegsgeld meist mit hohen Beträgen gefördert. Die Single-Männer sind dagegen tatsächlich meist allein und bei Aufnahme einer Vollzeitstelle – Teilzeit ist unter Männern so selten, dass das Zahlenmaterial nicht für die Schaffung einer Teilzeitkategorie ausreichte – läuft die Subvention häufig schon wieder aus. So ist zu erklären, warum mit 16,7% (West) bzw. 17,8% (Ost) etwa jede sechste alleinstehende langzeitarbeitslose Frau mit einer Arbeitsaufnahme auf das Einstiegsgeld reagieren würde, aber so gut wie keine alleinstehenden Männer (West: 0,8%, Ost: 0,0%, vgl. Tabelle 4). Der Sperman-Vorschlag ist auch für Paare oft mit hohen Einkommensverbesserungen bei Erwerbsaufnahme verbunden, sodass aus fast jedem zehnten westdeutschen Haushalt (9,2%) eine Person eine Arbeit aufzunehmen sucht. Allerdings verringert sich in der Simulation die Wahrscheinlichkeit der Wahl einer Arbeitszeitkategorie, in der beide arbeiten würden wollen. In Ostdeutschland ist der Anteil mit 3,0% erheblich geringer.

Die Struktur der Förderung ist beim Zuschuss nach § 18 Absatz 5 BSHG eine andere. Die Förderung setzt erst mit einer sozialversicherungspflichtigen Tätigkeit ein. Durch den von der Haushaltsgröße unabhängigen Förderbetrag werden die größeren Partnerhaushalte relativ benachteiligt, sodass nur recht geringe Partizipationseffekte zu erwarten sind (West: 3,8%, Ost: 1,5%). Alleinstehende Frauen reagieren wieder verhältnismäßig stark (West: 15,3%, Ost: 9,3%), aber diesmal auch die westdeutschen Single-Männer (13,0%). Die Arbeitsangebotsschätzung der ostdeutschen Männer ergibt eine von Einkommensgrößen weitgehend unabhängige Erwerbsneigung, sodass sich die Einkommensverbesserungen praktisch nicht auswirken.

Die Subventionierung durch das Mainzer Modell erhöht die Einkommensposition der meisten Haushalte kaum um ein Prozent. Lediglich die

Tabelle 4:  
Partizipationseffekte der Reformvorschläge

		Einstiegsgehalt für Langzeitarbeitslose		Zuschuss nach § 18 (5) BSHG		Mainzer Modell	
		relativer Effekt in %	absoluter Effekt in 1 000 Pers.	relativer Effekt in %	absoluter Effekt in 1 000 Pers.	relativer Effekt in %	absoluter Effekt in 1 000 Pers.
West	Paare	9,2	16,0	3,8	6,5	0,3	0,5
	Alleinstehende Frauen	16,7	59,5	15,3	54,5	0,2	0,8
	Alleinstehende Männer	0,8	2,1	13,0	35,5	0,0	0,0
Ost	Paare	3,0	6,2	1,5	3,0	0,3	0,6
	Alleinstehende Frauen	17,8	22,2	9,3	11,6	1,1	1,4
	Alleinstehende Männer	0,0	0,0	0,1	0,04	0,0	0,0

Quelle: NIEP, 1. Befragungswelle 1999; Simulationen auf der Basis einer Arbeitsangebotsschätzung.

Kinderkomponente wirkt ein wenig; die relativen Effekte sind aber im Durchschnitt kaum wahrnehmbar. Dieses Konzept ist sicherlich nicht geeignet, große Arbeitsmarkteffekte bei der Beschränkung des Instrumentes Kombilohn auf arbeitslose Sozialtransferempfänger zu bewirken.

In absoluten Zahlen, die auf den Hochrechnungsfaktoren des NIEP beruhen, ergeben sich für die ersten beiden Vorschläge Partizipationseffekte für ganz Deutschland in der Größenordnung von jeweils 110 000 Personen. Diese Zahlen sollten jedoch als Obergrenze möglicher Effekte aufgefasst werden. Aus technischen Gründen wurde z. B. eine unbefristete Subvention unterstellt. Dies ist unrealistisch, da Personen, die einmal langzeitarbeitslos waren, nicht unbegrenzt Subventionen gewährt werden können, Personen ohne diese lange Arbeitslosigkeit aber nicht. Eine zeitliche Befristung von z. B. einem Jahr wird jedoch von den potenziellen Berechtigten antizipiert. Wichtiger als dieser Einwand sind möglicherweise jedoch trotz Subventionierung auf dem Arbeitsmarkt bestehende Arbeitsnachfragerestriktionen.

#### **Transfereinsparungen übersteigen Subventionskosten**

Werden die Arbeitsangebotsreaktionen dennoch im geschätzten Umfang arbeitsmarktwirksam, ist mit erheblichen Einsparungen an unmittelbaren Sozialtransfers zu rechnen. Die Subventionszahlungen ergänzen nun im Fall vorher arbeitsloser Personen eigenes Erwerbseinkommen. Tabelle 5 berichtet die

eingesparten Transferzahlungen, die notwendigen Subventionskosten und die resultierende Nettoersparnis. Im konkreten Einführungsfall sind von Einsparungen und Ausgaben unterschiedliche öffentliche Haushalte betroffen.

Tabelle 5:  
Transfereinsparungen und Subventionszahlungen  
bei Erwerbsaufnahme von Hilfeempfängern  
- in Mio. DM pro Jahr -

	Einstiegsgehalt für Langzeit- arbeitslose	Zuschuss nach § 18 (5) BSHG	Mainzer Modell
Transfer- einsparungen	2 471	2 210	81
Subventions- kosten	1 414	1 010	27
Netto- ersparnis	1 057	1 200	54

Quelle: NIEP, 1. Befragungswelle 1999; Simulationen auf der Basis einer Arbeitsangebotsschätzung.

#### **Akzeptanzprobleme?**

Einschränkend ist anzumerken, dass die hier postulierte höhere Erwerbsbereitschaft noch nicht notwendigerweise von selbst vom Arbeitsmarkt absorbiert wird. So ist zumindest im Fall des seit August 1998 in dieser Form existierenden § 18 Absatz 5 BSHG festzustellen, dass die faktische Inanspruchnahme deutlich hinter den hier postulierten Werten zurück bleibt. Die Ursache dafür dürfte in erster Linie darin zu suchen sein, dass in der Praxis eine

Vielzahl von alternativen Fördermöglichkeiten existiert. So findet z. B. der § 18 Absatz 4 BSHG (Subvention an den Arbeitgeber bei Einstellung eines Sozialhilfeempfängers) wesentlich mehr Resonanz als § 18 Absatz 5 BSHG. In der Simulation wird dagegen unterstellt, dass das jeweils betrachtete Instrument das einzig verfügbare ist. Insofern handelt es sich bei den angegebenen Größenordnungen um Obergrenzen. Keinesfalls kann man davon ausgehen, dass sich die Effekte bei paralleler Anwendung unterschiedlicher Kombilohnkonzepte addieren lassen.

Teilweise dürfte die Ursache für die geringe faktische Inanspruchnahme von § 18 Absatz 5 BSHG im Vergleich zu § 18 Absatz 4 BSHG auch in nachfrageseitigen Restriktionen zu suchen sein. Im konkreten Fall ist davon auszugehen, dass Arbeitgeber im Interesse des Betriebsfriedens nur ungern bereit sind, untertarifliche Beschäftigungsverhältnisse einzugehen. Dies würde zu einem Nebeneinander von untertariflich bezahlten Arbeitskräften, deren Einkommen mit Subventionen aufgefüllt wird, und Arbeitnehmern ohne Subvention, eventuell aber tariflicher Bezahlung, führen. Akzeptanzprobleme sind somit vorprogrammiert. Hier handelt es sich um einen spezifischen Nachteil der Arbeitnehmer-Subvention, der im Falle einer arbeitgeberseitigen Subvention nicht zum Tragen kommen dürfte.

## Fazit

Während flächendeckende Lohnsubventionen eher geringe Arbeitsmarkteffekte bei gleichzeitig hohen Kostenrisiken mit sich bringen, lassen Lohnsubventionen mit einer Zielgruppenbeschränkung in einem gewissen Umfang positive Integrationseffekte zumindest für die Zielgruppe erwarten. Im vorliegenden Fall werden durch die Beschränkung der Lohnsubvention auf arbeitslose Sozial- und Arbeitslosenhilfebezieher bis zu 15% der Zielgruppe erreicht. Zugleich stellt die gewählte Abgrenzung sicher, dass es zu fiskalischen Entlastungen kommt. Bei der Frage, ob Lohnsubventionen eher auf der Arbeitnehmerseite oder eher auf der Arbeitgeberseite gezahlt werden sollten, sprechen die aktuellen Erfahrungen mit dem Instrument des § 18 Absatz 4 bzw. 5 BSHG eher für arbeitgeberseitige Subventionen.

Freilich machen Zielgruppen immer nur einen Teilbereich des Arbeitsmarktes aus. Insofern fällt die generelle Entlastung des Arbeitsmarktes durch solche Lohn- und Einkommenssubventionen ebenso bescheiden aus wie bei einer flächendeckenden Einführung.

Wolfram Kempe ([wke@iwh-halle.de](mailto:wke@iwh-halle.de))  
Hilmar Schneider ([schneider@iza.org](mailto:schneider@iza.org))

## Überregionale Absatzmärkte: Entwicklungschance für Betriebe des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes

– Ergebnisse aus dem IAB-Betriebspanel von 1999 und 2000 –

*Das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe richtet sich zunehmend auf die überregionalen Märkte aus. Etwa ein Drittel seiner Produktion wird laut Panelangaben von den alten Bundesländern absorbiert. Zusammen mit dem Absatz im Ausland wird die Hälfte außerhalb der neuen Länder verkauft. Dies spricht für eine gestiegene auswärtige Akzeptanz des Angebots aus ostdeutscher Herstellung.*

*Überregional aktiv ist aber nur jeder zweite Betrieb. Das sind zumeist mittlere und große Firmen, die seit Mitte der neunziger Jahre am Markt sind, vorrangig Vorleistungs-, Investitions- oder Gebrauchsgüter herstellen und über die Investorenbeziehungen mit der übrigen Welt Vorteile eines Unternehmensverbundes nutzen. Sie zeichnen sich zugleich durch eine ausgeprägte Stärke bei der Produktinnovation und strategischen Managementaktivitäten aus.*

*Trotz höherer Transaktionskosten als beim Absatz in Ostdeutschland sind die Betriebe, die mehr als die Hälfte ihrer Produktion außerhalb der neuen Bundesländer absetzen, mit ihrer Ertragslage zufriedener als die übrigen. Damit sind für den jungen Unternehmenssektor im Verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer die überregionalen Absatzmärkte in den Rang einer Entwicklungschance aufgerückt. Allerdings befördern diese Märkte erst dann die Expansionsfähigkeit der Betriebe, wenn der Absatz einen Schwellenwert überschreitet. Die Zahl der Betriebe, die eine solche Bedingung erfüllen, ist mit etwa einem Fünftel insgesamt aber noch sehr gering. Der überwiegende Teil der überregional tätigen Betriebe setzt weniger als die Hälfte seiner Produktion außerhalb der neuen Bundesländer ab.*

Tabelle 1:

## Exportquoten des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes nach Branchen

- Anteil des Auslandsumsatzes am Umsatz insgesamt in % -

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	<i>Nachrichtlich: Alte Länder 2000</i>
Verarbeitendes Gewerbe <sup>a</sup>	13,6	12,3	12,2	12,5	15,3	18,4	19,1	21,6	37,7
Verarbeitendes Gewerbe ohne Fahrzeugbau	12,3	11,0	11,3	12,0	14,6	15,0	15,5	17,8	32,8
darunter Branchen nach der Exportintensität									
Fahrzeugbau	24,1	22,9	19,8	17,3	20,9	41,8	42,5	46,8	58,1
Chemische Industrie	24,7	24,5	23,9	24,5	28,0	27,7	28,8	32,4	51,2
Herst. von Büromaschinen, DV-Geräten; Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik	14,0	11,8	14,2	17,3	24,7	24,5	25,5	28,0	44,5
Maschinenbau	28,5	24,1	22,4	21,1	25,7	25,9	25,6	27,0	49,4
Holzgewerbe	4,1	7,9	7,7	10,1	13,2	15,3	19,4	22,6	14,8
Textil- und Bekleidungsindustrie	11,4	12,4	15,8	17,3	20,0	18,7	18,6	20,2	33,4
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	6,8	6,6	7,2	8,8	10,3	11,5	14,2	19,8	30,7
Metallerzeugung- und -bearbeitung	9,7	9,6	10,9	12,9	14,5	14,9	15,2	17,8	29,6
Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	-	-	14,1	13,8	15,7	15,9	14,3	16,4	18,8
Herstellung von Möbeln, Schmuck u. a., Recycling	-	-	8,8	8,7	8,9	9,4	9,9	11,2	22,4
Glasgewerbe, Keramik	4,7	3,7	3,5	4,1	5,9	7,0	8,2	10,4	20,9
Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	6,3	6,0	6,1	6,1	6,2	6,5	6,5	6,9	12,3

<sup>a</sup> Diese Tabelle spiegelt den Anstieg der Exportquote insgesamt verzerrt wider, da die Buchungen des Statistischen Bundesamtes einen Strukturbruch beim Übergang von 1997 zu 1998 enthalten. Der Datensprung kommt vom Fahrzeugbau, steht jedoch im Widerspruch zu den einschlägigen Veröffentlichungen der Statistischen Landesämter. Danach erhöhte sich die Quote seit 1995 stetiger. Im Längsschnitt ist daher die Betrachtung der Reihe Verarbeitendes Gewerbe ohne Fahrzeugbau aussagekräftiger.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe hat seit der Privatisierung der früher staatlich gelenkten Betriebsstätten und der Gründung vieler neuer Unternehmen, der Modernisierung der Produktionsanlagen und der Erneuerung der Produktpalette deutlich an Wettbewerbsfähigkeit gewonnen und seine Produktion kräftig ausgeweitet. Gemessen an den Lohnstückkosten der Wertschöpfung hat es inzwischen im Durchschnitt fast westdeutsches Niveau erreicht. Für einen Unternehmensbestand, in dem neun von zehn Unternehmen neu- oder umgegründet worden sind, ist dies beachtlich.

Die Fortschritte in der Wettbewerbsfähigkeit gingen mit einem Wandel der Marktpositionen einher. Solange die Unternehmen nicht voll wettbewerbsfähig waren, konzentrierten sie sich auf die regionalen Märkte vor Ort. Hier sammelten vor allem die Unternehmen, deren Eigentümer nach dem Ende der zentral gelenkten Planwirtschaft den Sprung in die Marktwirtschaft gewagt hatten, ihre

ersten Erfahrungen im Umgang mit konkurrierenden Anbietern aus dem früheren Bundesgebiet und dem westlichen Ausland. Mehr als zwei Drittel der Produktion aller Betriebe verblieb in dieser Phase bei den Kunden in Ostdeutschland. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre hat sich der Schwerpunkt des überregionalen Absatzes des neu formierten Unternehmenssektors deutlich verlagert. Die Industriebetriebe sind in zunehmendem Maße in neue Märkte eingedrungen, und sie haben Marktanteile hinzugewonnen. Besonders augenfällig ist dies beim Auslandsumsatz. Nach dem deutlichen Rückgang der Exportaktivitäten in den ersten Jahren des marktwirtschaftlichen Umbaus der ostdeutschen Wirtschaft richtet sich das Verarbeitende Gewerbe seit Mitte der neunziger Jahre wieder verstärkt auf die Außenmärkte aus. Ende des Jahrzehnts wurde knapp ein Fünftel seiner Produktion im Ausland abgesetzt, inzwischen sind es rund 23%. Der Beitrag des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland

Tabelle 2:

## Struktur des Auslandsumsatzes des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes nach Branchen

- Anteil des Auslandsumsatzes der Branchen am gesamten Auslandsumsatz des Verarbeitenden Gewerbes in % -

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	<i>Nachrichtlich: Alte Länder 2000</i>
Verarbeitendes Gewerbe	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Fahrzeugbau <sup>a</sup>	19,3	20,6	16,4	13,4	14,4	28,5	29,4	28,4	29,9
Herst. von Büromaschinen, DV-Geräten; Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik	9,6	9,6	11,1	13,7	17,2	15,1	15,5	16,4	16,1
Chemische Industrie	13,3	14,1	14,8	13,6	13,5	10,5	10,5	11,9	14,4
Maschinenbau	26,0	20,5	17,5	15,8	15,7	12,7	12,0	10,1	16,2
Metallerzeugung- und -bearbeitung	8,8	9,8	11,6	13,1	11,7	10,2	9,7	10,1	7,9
Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	10,8	10,6	10,3	10,3	8,5	6,9	6,3	5,6	3,3
Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	-	-	6,6	6,4	5,8	4,8	4,2	4,2	2,9
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	1,4	2,0	2,3	2,9	2,8	2,6	3,2	3,9	3,2
Glasgewerbe, Keramik	2,7	2,8	2,6	2,9	3,2	2,8	3,1	3,0	1,4
Holzgewerbe	0,4	1,0	1,2	1,6	1,8	1,8	2,4	2,4	0,5
Textil- und Bekleidungsindustrie	1,9	2,3	2,8	3,0	2,8	2,2	1,9	1,8	1,8
Herstellung von Möbeln, Schmuck u. a., Recycling	-	-	2,3	2,3	1,9	1,7	1,6	1,5	1,4

<sup>a</sup> Der Anteil des Fahrzeugbaus wird in den Jahren 1995 bis 1997 zu niedrig ausgewiesen. Vgl. Anmerkung Tabelle 1.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

zum Export an Industriegütern aus Deutschland liegt zwar immer noch bei knapp fünf Prozent, die Auslandsumsätze der ostdeutschen Betriebe haben aber in den letzten Jahren mit zweistelligen Zuwachsraten kräftig zugenommen.

Die zwei exportstärksten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes, der Fahrzeugbau und der Bereich Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten, Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik, stellten im Jahr 2000 rund 45% des gesamten Auslandsumsatzes der ostdeutschen Industrie, die vier exportstärksten – dazu gehören außerdem die chemische Industrie und der Maschinenbau – sogar zwei Drittel. Die exportstärksten Branchen waren – gemessen am Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz – zugleich die exportintensivsten (vgl. Tabelle 1 und Tabelle 2).

Die gewachsene Marktpräsenz der ostdeutschen Industriebetriebe lässt sich jedoch nicht allein am Vordringen auf Auslandsmärkte ablesen. Sie zeigt sich genauso im Absatz in Deutschland außerhalb der neuen Bundesländer. Auch für den überregionalen Umsatz, hier definiert als Summe der Verkäufe im früheren Bundesgebiet und im Ausland, lässt sich eine aufsteigende Entwicklung beobach-

ten. So nahm sein Anteil am Gesamtumsatz von 39% im Jahr 1995<sup>10</sup> auf 50% im Jahr 1999 zu. Diese Entwicklung ist umso bemerkenswerter, als mit der Ausdehnung des Absatzgebietes über die regionalen Grenzen hinaus die Kosten des Austausches steigen, und zwar nicht nur die Transportkosten bei größer werdenden Entfernungen, sondern ganz allgemein die Markttransaktionskosten. Vor diesem Hintergrund wird hier den Fragen nachgegangen: Welche Betriebe beteiligen sich am überregionalen Absatz? Wo liegen ihre Hauptmärkte außerhalb der Region? Welche innerbetrieblichen Faktoren stehen in einem statistisch nachweisbaren Zusammenhang zur überregionalen Absatztätigkeit? Besteht eine Beziehung zwischen der Stärke des überregionalen Absatzes und der Ertragslage?

Angaben über den Auslandsumsatz der ostdeutschen Industriebetriebe hält die amtliche Statistik bereit. Seit der Einstellung der Statistik „Inner-

<sup>10</sup> Vgl. SCHÄFER, R; WAHSE, J.: Trotz wirtschaftlicher Konsolidierung vieler Betriebe – weiterer Personalabbau in Ostdeutschland, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nr. 1. Nürnberg 1997, S. 86.

deutscher Warenverkehr“ im Jahr 1995 berichtet sie jedoch nicht mehr über die Lieferbeziehungen zwischen Ost- und Westdeutschland. So müssen dazu andere Informationsquellen herangezogen werden. Hier bietet sich das Betriebspanel des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) an. Der Auswertung zugrunde liegen Angaben aus den Erhebungswellen 1999 und 2000 für das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe, die Hinweise über die Stetigkeit der überregionalen Absatzaktivitäten und deren erklärende Größen enthalten.<sup>11</sup>

### **Überregionale Absatzstruktur nach Märkten und Gütergruppen**

Das überregionale Engagement der ostdeutschen Betriebe ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen und umfasst inzwischen die Hälfte ihres gesamten Umsatzes. Wegen der höheren Transaktionskosten im Auslandsgeschäft ist für die Industriebetriebe in Ostdeutschland ein überregionales Absatzverhalten zu vermuten, bei dem die Verkäufe im früheren Bundesgebiet ein größeres Gewicht einnehmen als solche im Ausland.

In der Tat verkaufen die Betriebe laut Panelangaben im Durchschnitt reichlich ein Drittel ihrer Produktion auf den Märkten in Westdeutschland und etwa ein Sechstel im Ausland. Im Exportgeschäft nimmt der Markt in der Europäischen Währungsunion (EWU) eine besondere Stellung ein. Hier wurde bereits im Vorfeld der Einführung der Einheitswährung die Transparenz der Transaktionen befördert, und die Markttransaktionskosten in diesem Teil des Auslands sind wegen des Wegfalls des Währungsrisikos geringer als anderswo. Ein Vergleich mit den Paneldaten für das westdeutsche Verarbeitende Gewerbe zeigt, dass der Exportanteil der Betriebe in Ostdeutschland etwa halb so groß ist wie der in den alten Bundesländern.<sup>12</sup>

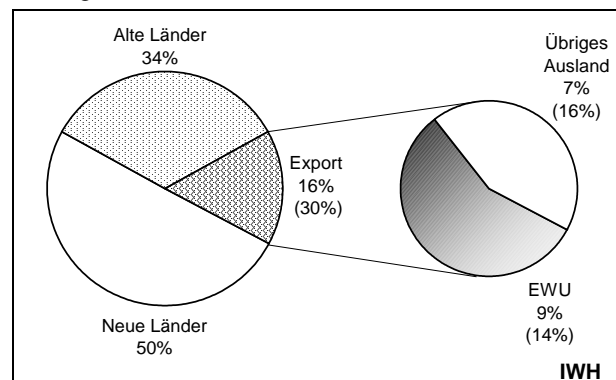
Das auswärtige Engagement hat zwar im Untersuchungszeitraum an Breite verloren, in der Intensität hat es sich aber etwas verstärkt. Der Anteil des Exports wie auch des überregionalen Absatzes

am Umsatz insgesamt stieg 1999 gegenüber 1998 um etwa einen halben Prozentpunkt. Überregional verkauften 1998 rund 60% und 1999 etwa die Hälfte der Betriebe ihre Produktion. Im Rückgang der Beteiligung beim Vergleich zwischen 1998 und 1999 spiegelt sich die von den regionalen Finanz- und Wirtschaftskrisen in Südostasien und Russland ausgelöste Konjunkturschwäche wider.<sup>13</sup>

Abbildung:

Umsatz des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 1999 nach Absatzgebieten<sup>a</sup>

- in % des gesamten Umsatzes, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -



<sup>a</sup> In Klammern sind die entsprechenden Werte für die Betriebe in Westdeutschland für das Jahr 1998 ausgewiesen. – <sup>b</sup> In der amtlichen Statistik (vgl. Tabelle 1) fällt dieser Anteil für Ost- wie für Westdeutschland wegen der Einschränkung der Erfassung auf die Betriebe von Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten etwas höher aus. Die Relation Ost zu West ist aber nahezu identisch.

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Von den überregional tätigen Betrieben setzen zwei Drittel weniger als die Hälfte ihrer Produktion auswärts ab. Der überregional aktivste Teil, hier mit mehr als 50% des Absatzes außerhalb der neuen Bundesländer definiert, macht lediglich 20% aller Betriebe aus.

Die überregionale Absatztätigkeit unterscheidet sich sehr deutlich nach Produktgruppen (Branchen). Mit ihrem schwachen überregionalen Engagement fallen besonders die Hersteller von Nahrungs- und Genussmitteln ab. Nur knapp ein Fünftel der Betriebe dieser Gruppe verweist im Jahr 1999 auf überregionalen Absatz. Bei den Investitions- und Gebrauchsgüterproduzenten sind es fast drei Fünftel.

<sup>11</sup> Die hier ausgewerteten, von Infratest für 1998 und 1999 erhobenen und auf die Grundgesamtheit hochgerechneten Ausgangsdaten stammen, wenn nicht anders vermerkt, von 824 Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes, die an beiden Befragungswellen teilgenommen haben.

<sup>12</sup> Vgl. LOOSE, B.; LUDWIG, U.: Entwicklungsrückstände der KMU des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Exportgeschäft, in: Europäische Wirtschafts- und Währungsunion und KMU, erscheint im Band 3 der Reihe „Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand“. Duncker & Humblot.

<sup>13</sup> Die regionalen Finanz- und Wirtschaftskrisen vor allem in Südostasien und Russland führten zu drastischen Exportrückgängen in diese Gebiete und zeigten sich vom letzten Viertel des Jahres 1998 bis in die zweite Jahreshälfte 1999 hinein in einer vorübergehenden Wachstumsschwäche der Gesamtwirtschaft in Ost- und Westdeutschland. So stieg der Industrieumsatz in Ostdeutschland im Durchschnitt des Jahres 1999 nur um 6% nach 11% im Jahr davor.

Reichlich ein Fünftel der Investitions- und Gebrauchsgüterproduzenten realisiert sogar mehr als die Hälfte des Absatzes außerhalb der neuen Bundesländer. Diese Branchengruppe weist mit einer Exportquote von rund 8% auch das stärkste Engagement außerhalb der Euroregion auf. Dagegen setzen die Verbrauchsgüterproduzenten einen größeren Teil in den alten Bundesländern ab.

Tabelle 3:

Anteil des überregionalen am gesamten Umsatz 1998 und 1999 – Durchschnitt und Verteilung der Betriebe nach Gütergruppen

- Hochrechnung auf die Grundgesamtheit -

Hauptgruppen	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe		in %	
1998				
Verarbeitendes Gewerbe	39	40	21	49,2
Produktionsgüter	48	37	15	47,6
Investitions- und Gebrauchsgüter	26	48	26	50,9
Verbrauchsgüter <sup>a</sup>	39	32	29	61,5
Nahrungs- und Genussmittel	76	22	3	39,2
1999				
Verarbeitendes Gewerbe	51	33	17	49,7
Produktionsgüter	48	37	15	51,0
Investitions- und Gebrauchsgüter	43	35	22	51,8
Verbrauchsgüter <sup>a</sup>	50	35	15	51,1
Nahrungs- und Genussmittel	82	15	3	42,7

<sup>a</sup> Ohne Nahrungs- und Genussmittel.

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Tabelle 4:

Die überregionalen Absatzgebiete 1999 nach Gütergruppen

- Absatz nach Regionen in % des gesamten Umsatzes, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

Hauptgruppen	Alte Länder	Ausland	davon	
			EWU	Übriges Ausland
Verarbeitendes Gewerbe	34,1	15,7	8,9	6,8
Produktionsgüter	36,7	14,4	8,3	6,1
Investitions- und Gebrauchsgüter	35,7	16,1	7,7	8,4
Verbrauchsgüter <sup>a</sup>	41,9	9,2	7,7	1,5
Nahrungs- und Genussmittel	24,8	17,9	12,7	5,2

<sup>a</sup> Ohne Nahrungs- und Genussmittel.

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

## Überregionale Absatzstruktur nach Märkten und Betriebsgrößen

Je niedriger die Produktionskosten bei gegebenen Verkaufserlösen sind, desto größer ist der Spielraum für die Deckung der unterschiedlich hohen Transaktionskosten in Abhängigkeit von der „räumlichen“ Lage des Absatzmarktes und seinem wirtschaftspolitischen Umfeld. Je größer ein Unternehmen ist, desto eher dürfte es wegen der Skaleneffekte der Produktion und der Verbundvorteile in der Lage sein, die zusätzlichen Transaktionskosten außerhalb der Region durch niedrigere Produktionskosten auszugleichen. Je kleiner es ist, desto weniger ist dies wahrscheinlich der Fall. Trifft diese Vermutung zu, werden das überregionale Engagement der Unternehmen und der Anteil des überregionalen am gesamten Umsatz mit steigender Betriebsgröße zunehmen.

Für das Auslandsengagement ist der Zusammenhang mit der Betriebsgröße auf nationaler<sup>14</sup> und internationaler<sup>15</sup> Ebene empirisch untersucht worden. Für den überregionalen Absatz lässt er sich am IAB-Betriebspanel nachweisen: So nehmen in Ostdeutschland sowohl die Beteiligung der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes am überregionalen Geschäft als auch dessen Quote mit steigender Betriebsgröße zu. Gegenüber 1998 geht 1999 der Anteil der überregional tätigen Betriebe in allen Größengruppen zurück. Verantwortlich dafür zeichnet die allgemeine Konjunkturschwäche in jenem Jahr. Besonders stark betroffen sind die Kleinst- und Kleinbetriebe mit weniger als 50 Beschäftigten.

<sup>14</sup> Beispielsweise haben Krakowski u. a. den Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Exportquote für fünf Bundesländer in Deutschland Ende der achtziger Jahre analysiert. Vgl. KRAKOWSKI, M. u. a.: The Globalization of Economic Activities and the Development of Small and Medium Sized Enterprises in Germany. HWWA-Report Nr. 132, Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg, 1993, S. 30 f. Wagner berichtet über die Relation zwischen Betriebsgröße und Exportquote für die Industrie Niedersachsens. Vgl. WAGNER, J.: Exports, Firm Size, and Firm Dynamics, in: Small Business Economics 7, S. 29-39, Kluwer Academic Publishers 1995.

<sup>15</sup> So präsentiert Schmidt eine Übersicht der OECD zum Exportengagement kleiner und mittelgroßer Betriebe. Vgl. SCHMIDT, K.-D.: Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in International Business: A Survey of Recent Literature, Kieler Working Papers, No. 721. Kiel 1996, S. 21. Das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung ergänzt die Übersicht um Studien weiterer Länder. Vgl. KLEMMER, P. u. a.: Mittelstandsförderung in Deutschland – Konsistenz, Transparenz und Ansatzpunkte für Verbesserungen, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 21. Essen 1996, S. 63 f.

Tabelle 5:

Anteil des überregionalen am gesamten Umsatz 1998 und 1999 – Durchschnitt und Verteilung der Betriebe nach Größengruppen

- Hochrechnung auf die Grundgesamtheit -

Betriebe mit ... bis...Beschäftigten	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittel- wert
	in % der Betriebe			in %
1998				
Verarbeitendes Gewerbe	39	40	21	49,2
1 bis 9	51	32	17	28,6
10 bis 49	25	54	21	27,8
50 bis 249	11	30	59	55,2
250 und mehr	6	23	71	74,6
1999				
Verarbeitendes Gewerbe	51	33	17	49,7
1 bis 9	62	29	9	15,5
10 bis 49	40	39	21	31,8
50 bis 249	14	28	58	59,7
250 und mehr	9	20	71	66,2

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Tabelle 6:

Die überregionalen Absatzgebiete 1999 nach Größengruppen der Betriebe

- Absatz nach Regionen in % des gesamten Umsatzes, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

Betriebe mit ... bis...Beschäftigten	Alte Länder	Aus- land	davon	
			EWU	Übriges Ausland
Verarbeitendes Gewerbe	34,1	15,7	8,9	6,8
1 bis 9	14,5	1,0	0,6	0,4
10 bis 49	24,5	7,3	4,5	2,8
50 bis 249	43,4	16,3	10,8	5,5
250 und mehr	38,9	29,5	14,1	15,4

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Im Exportgeschäft der kleinen und mittelgroßen Betriebe nimmt der Markt der Eurozone eine deutlich bevorzugte Stellung ein. Diese regionale Schwerpunktbildung ist mit etwa doppelt so hohen Exportquoten auch bei den Industriebetrieben im früheren Bundesgebiet zu beobachten. Dagegen deutet sich bei den ostdeutschen Betrieben ab 250 Beschäftigten nahezu ein Gleichstand in der Bedeutung der Euroregion und des übrigen Auslands als Absatzmarkt an, wie übrigens auch bei den Großbetrieben in Westdeutschland.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Vgl. LOOSE, B.; LUDWIG, U., a. a. O.

### Überregionale Absatzstruktur und Eigentümerstatus der Betriebe

Für einen Zusammenhang der regionalen Absatzstruktur der Betriebe mit der Herkunft der Investoren sprechen einzelne Kaufmotive bei der Privatisierung der früheren Staatsbetriebe. Einige der neuen Besitzer verbanden mit dem Erwerb der Betriebe beispielsweise den Zugang zu den etablierten Absatzbeziehungen der DDR-Betriebe in Mittel- und Osteuropa<sup>17</sup> oder zum ostdeutschen und damit westeuropäischen Markt. Sie brachten in der Regel auch einen firmenspezifischen Wissens- und Produktionsvorteil mit. Dies sicherte ihnen einen Wettbewerbsvorteil. Traten Konzerne als Käufer auf, so war früher oder später auch mit der Integration der Betriebe in die interne, überregional und international ausgerichtete Arbeitsteilung zu rechnen.

Tabelle 7:

Anteil des überregionalen am gesamten Umsatz 1999 – Durchschnitt und Verteilung der Betriebe nach Eigentümergruppen

- Hochrechnung auf die Grundgesamtheit -

Eigentümergruppen	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittel- wert
	in % der Betriebe			in %
Verarbeitendes Gewerbe	51	33	17	49,7
Ostdeutsche Investitionen	59	31	10	23,5
Westdeutsche Investitionen	28	30	42	60,4
Ausländische Investitionen	2	34	64	60,3

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Für die Betriebe in ostdeutscher Hand liegt die Konzentration auf den Absatz in den neuen Bundesländern nahe. Das sind mit wenigen Ausnahmen Kleinst- und Kleinbetriebe. Sie stellen fast 90% aller Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland. Betriebe solcher Größenverhältnisse suchen ihren Absatz vor allem in der Nähe des Betriebssitzes.<sup>18</sup> Transaktionskosten auf den überregionalen Märkten werden damit vermieden. Die Analyse der Paneldaten bestätigt die Vermutung: In dieser Gruppe ist der Anteil der Betriebe ohne überregionalen Absatz am größten, nur 40% der Betriebe verkauften 1999 Waren außerhalb der neuen Länder, und der überregionale Absatz der Betriebe

<sup>17</sup> Diese Erwartung erfüllte sich allerdings vor allem in den mittelosteuropäischen Reformstaaten in vielen Fällen nicht.

<sup>18</sup> Vgl. zum Beispiel die Arbeiten von Lamberts für das frühere Bundesgebiet. LAMBERTS, W.: Betriebsgrößenstruktur und Arbeitskräftenachfrage im Verarbeitenden Gewerbe, in: RWI-Mitteilungen, Jg. 37/38 (1986/87), S. 159 ff.



in ostdeutscher Hand war in den betrachteten Jahren anteilig nicht halb so hoch wie in der ostdeutschen Industrie insgesamt. Auch die Exportquote dieser Betriebe liegt mit etwa 5% in beiden Jahren deutlich unter dem Durchschnitt von rund 16%.

Tabelle 8:

Die überregionalen Absatzgebiete 1999 nach Eigentümergruppen

- Absatz nach Regionen in % des gesamten Umsatzes, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit

Eigentümergruppen	Alte Länder	Export	davon	
			EWU	Übriges Ausland
Verarbeitendes Gewerbe	34,1	15,7	8,9	6,8
Ostdeutsche Investitionen	18,8	4,8	3,3	1,5
Westdeutsche Investitionen	39,2	21,3	11,5	9,8
Ausländische Investitionen	31,3	29,0	16,5	12,5

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Die Paneldaten belegen eine hohe Beteiligung der Betriebe in ausländischem Eigentum am überregionalen Absatzgeschehen und darunter vor allem am Auslandsgeschäft. Knapp 30% der Produktion wurden 1999 im Ausland verkauft. Nur zwei Prozent dieser Betriebe setzten ausschließlich Waren in Ostdeutschland ab. Die Betriebe westdeutscher Investoren weisen zwar mit 21% ebenfalls eine leicht überdurchschnittliche Exportquote auf, mit 39% orientieren sich diese Betriebe aber stärker auf den westdeutschen Markt. Dies hängt damit zusammen, dass viele westdeutsche Unternehmen in der Privatisierungsphase in Ostdeutschland Betriebe kauften, die Zulieferfunktionen im Konzernverbund übernommen haben. Darauf deutet auch der hohe Anteil von Vorleistungsgüterproduzenten in dieser Betriebsgruppe hin. Der Output westdeutscher Tochterbetriebe gelangt möglicherweise über die Verkettung der Produktionsstufen im Mutterunternehmen in den Export, ist aber zunächst eine innerdeutsche Transaktion. Bei den ausländischen Investoren werden die Zulieferungen dagegen als Export erfasst. Dies erklärt, warum sich vor allem die ausländischen Investoren signifikant von den übrigen Betrieben hinsichtlich des Exportanteils abheben. Bei Ergänzung des Exports der westdeutschen und ausländische Betriebe um die Lieferungen nach Westdeutschland nähern sich die überregionalen Absatzquoten einander an. Ungeachtet dessen fällt der Anteil der Betriebe, die außerhalb Ostdeutschlands absatzaktiv sind, bei den ausländischen Investoren deutlich höher aus als bei den westdeutschen.

### **Überregionaler Absatz nach Betriebsform und Alter der Betriebe**

Unter den Betrieben gibt es selbständige Unternehmen sowie Niederlassungen bzw. Filialen von anderen Unternehmen. Synergien, die sich aus der Integration von Betrieben in das Netzwerk eines Unternehmensverbundes<sup>19</sup> bzw. aus der Arbeitsteilung zwischen einem Mutterunternehmen und den Niederlassungen oder Filialen ergeben, senken die Transaktionskosten. Vor diesem Hintergrund ist auch eine Abstufung im überregionalen Absatzengagement zwischen Niederlassungen und Filialen auf der einen Seite und Ein-Betriebs-Unternehmen auf der anderen Seite zu erwarten. Das überregionale Engagement dürfte bei ersteren stärker sein. Die Paneldaten reflektieren einen solchen Zusammenhang.

In der empirischen Analyse zeigt sich auch ein Zusammenhang zwischen der überregionalen Absatztätigkeit und dem Zeitpunkt der Gründung. Im allgemeinen erwartet man, dass das Exportengagement mit dem Alter der Betriebe und dem Erfahrungswissen zunimmt. Die Daten für Ostdeutschland reflektieren jedoch etwas anderes. Die vor 1990 gegründeten Betriebe<sup>20</sup> (hier in aller Regel ehemalige selbständige Handwerksbetriebe aus DDR-Zeiten) sind überwiegend lokal, das heißt bau- oder konsumnah, ausgerichtet. Eine ähnliche Orientierung zeigt sich auch bei den Betrieben, die in den ersten Jahren des deutschen Vereinigungsprozesses entstanden sind. In dieser Zeit sah sich die Wirtschaft einem großen infrastrukturellen und konsumtiven Nachholbedarf in der Region gegenüber. So entstanden viele industrielle Zulieferbetriebe für das boomende Baugeschehen, und frühzeitig wurde die Nahrungsgüterproduktion auf privatwirtschaftlicher Grundlage aufgenommen. Jüngere, nach 1993 gegründete Betriebe verweisen dagegen häufiger auf überregionale Präsenz als ältere.

### **Überregionales Absatzengagement und betriebsinterne Aktivitäten**

Das überregionale Absatzengagement der Betriebe wird nicht nur von ihren allgemeinen Merkmalen bestimmt, sondern hängt auch von der internen, aktiven Einflussnahme auf die betrieblichen Belange

<sup>19</sup> Vgl. hierzu auch WÖFL, A.; RAGNITZ, J.: Netzwerkaktivitäten und die Produktivitätslücke Ostdeutschlands: Die Rolle von Agglomerationsvorteilen, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 13/2001, S. 315-319.

<sup>20</sup> Für die meisten ehemals staatseigenen Betriebe gibt es wegen Aufspaltung, Ausgründung und Privatisierung keine unmittelbaren Nachfolger. Ihre Gründung datiert deshalb oft im Zeitraum nach 1990.

ab. Darunter werden hier die Produktinnovation und das Investitionsgeschehen, organisatorische Maßnahmen, der Personalbestand und die Arbeitskosten gefasst. Die empirischen Untersuchungen anhand der Paneldaten bestätigen die Bedeutung der einzelnen betriebsinternen Aktivitäten für die Marktpresenz im früheren Bundesgebiet und im Ausland.

Tabelle 9:

Anteil des überregionalen am gesamten Umsatz 1999 – Durchschnitt und Verteilung der Betriebe nach innerbetrieblichen Aktivitäten

- Hochrechnung auf die Grundgesamtheit -

Innerbetriebliche Aktivitäten	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
Verarbeitendes Gewerbe	51	33	17	49,7
Produktinnovation				
ja	38	28	34	62,8
nein	54	34	12	36,5
Erweiterungsinvestitionen				
ja	44	32	24	58,0
nein	56	33	11	34,5
Zukauf von Produkten				
ja	36	40	25	66,2
nein	53	31	16	45,7
Reorganisation von Abteilungen				
ja	15	53	32	62,3
nein	54	31	15	43,2
Verbesserung der Qualitätssicherung				
ja	37	41	22	59,2
nein	56	29	15	38,9
Anteil des qualifizierten Personals				
bis 50 %	65	26	9	28,5
50 bis 80 %	53	39	8	36,1
100 und mehr %	35	30	35	59,8
Großer Bedarf an Weiterbildung/Qualifizierung				
ja	68	23	8	45,8
nein	49	33	18	50,2
Relation der Lohn- und Gehaltssumme zur Bruttowertschöpfung				
weniger als 60 %	46	33	21	59,9
60 bis 99 %	46	42	12	38,0
100 und mehr %	58	24	18	50,6

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Eine Ausrichtung der Produktion auf innovative Produkte oder Kostenvorteile ist – wie vermutet – häufiger bei den überregional aktiven als bei den dort inaktiven Betrieben zu beobachten. Produkte werden vor allem dann vom Markt außerhalb Ostdeutschlands akzeptiert, wenn sie einen hohen Innovationsgrad aufweisen. Dem gehen Innovationsaktivitäten im eigenen Betrieb bzw. im Unterneh-

mensverbund oder aber eine FuE-Kooperation voraus. Darüber hinaus setzt ein intelligentes Produktangebot in der Regel auch eine hohe Qualifikation des Personals voraus. So sind ein hoher Anteil qualifizierter Arbeiter und Angestellter und ein geringer Bedarf an Weiterbildung und Qualifizierung mit einer größeren Beteiligung am überregionalen Absatz verbunden. Eine stärkere Außenorientierung ist auch für Betriebe mit einer niedrigen Personalkostenlast zu beobachten. Diese Betriebe realisieren wohl Wettbewerbsvorteile infolge der niedrigeren Kosten. Eine hohe Beteiligung am überregionalen Absatz geht außerdem oft mit Produktionserweiterungen im Vorfeld einher.

Zugleich bestätigt sich die Erwartung, dass eine hohe Anpassungsfähigkeit des Managements an die Anforderungen der Märkte förderlich für den Absatz außerhalb der neuen Bundesländer ist. So haben Betriebe mit überregionalem Absatz häufiger Maßnahmen zur Reorganisation der Abteilungen oder Funktionsbereiche sowie zur Verbesserung der Qualitätssicherung umgesetzt als die übrigen.

### *Ertragslage der Betriebe und überregionale Absatztätigkeit*

Für die betriebliche Bewertung der Absatzerfolge außerhalb Ostdeutschlands ist letztlich nicht die Akzeptanz der Produkte auf den überregionalen Märkten ausschlaggebend, sondern die Erwirtschaftung von Gewinnen. Die höheren Transaktionskosten beim Absatz in Westdeutschland oder im Ausland gegenüber der eigenen Region müssen sich auszahlen. Über die tatsächlichen Verhältnisse kann nur eine empirische Analyse Aufschluss geben, wozu das IAB-Betriebspanel Ansatzpunkte bietet. So kann hier auf eine der schulischen Leistungsbewertung folgende fünfstufige Skala der Selbsteinschätzung der Ertragslage durch die Betriebe zurückgegriffen werden. Sie bringt zwar nicht die spezielle Ertragssituation im überregionalen Geschäft zum Ausdruck, deutet aber mit den Antworten sehr gut bis mangelhaft näherungsweise darauf hin, wie die Ertragssituation im Betrieb insgesamt – unter Einschluss auch des Geschäftes innerhalb der eigenen Region – einzuschätzen ist. Dabei ist allerdings nicht auszuschließen, dass die Selbsturteile unterschiedlichen subjektiven Maßstäben folgen.

Für das Jahr 1999 bezeichnet knapp ein Drittel der ostdeutschen Industriebetriebe seine Ertragslage mit sehr gut bis gut. Deutlich mehr als die Hälfte empfindet sie als befriedigend bis ausreichend, etwa ein Zehntel der Betriebe bewertet sie

als mangelhaft. Hinter diesen Urteilen steht eine unterschiedlich starke überregionale Absatztätigkeit. Die vorwiegend überregionalen Anbieter geben für 1999 deutlich häufiger eine gute bis sehr gute Ertragslage an als die anderen Betriebe. Dagegen unterscheiden sich in dieser Beziehung die rein regionalen Anbieter kaum von denen, die weniger als die Hälfte ihres Umsatzes auf überregionalen Märkten erzielen. Das spricht wegen der höheren Transaktionskosten im überregionalen Geschäft eher für Gewinnschmälerungen bei der Betriebsgruppe mit weniger als der Hälfte Absatzanteil im früheren Bundesgebiet und im Ausland. Hier können auch kleine Losgrößen der Geschäfte eine Rolle spielen.

**Tabelle 10:**  
Überregionaler Absatz und Ertragslage der Betriebe 1999

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

Ertragslage	Anteil des überregionalen am gesamten Umsatz			Verarbeitendes Gewerbe insgesamt
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	
	in % der Betriebe			
Sehr gut bis gut	26	25	54	30
Befriedigend bis ausreichend	62	65	35	59
Mangelhaft	12	10	11	11
	100	100	100	100

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

In beiden Jahren heben sich die Betriebe mit sehr guter oder guter Ertragslage durch ein höheres überregionales Absatzengagement von den übrigen ab. Mit 58% im Jahr 1998 bzw. 57% im Jahr 1999 hat mehr als die Hälfte dieser Betriebe seine Erzeugnisse auch außerhalb der Region Ostdeutschland verkauft, während dies bei den anderen beiden Ertragsgruppen in weniger als der Hälfte der Fall war. Das spiegelt sich 1999 auch in der überregionalen Absatzquote wider. Bezogen auf die Grundgesamtheit weisen die Betriebe mit sehr guter oder guter Ertragslage auch einen höheren überregionalen Umsatzanteil aus als die übrigen. Diese Betriebe haben zudem ihre überregionale Absatzquote gegenüber 1998 deutlich erhöht. Dagegen kennzeichnet die Betriebe mit mangelhafter Ertragslage im Durchschnitt eine wenig erhöhte Absatzquote außerhalb der Region. Ihre Quote übersteigt aber 1999 den Absatzanteil der Betriebe mit

befriedigender oder ausreichender Ertragslage. Die Betriebe mit mangelhafter Ertragslage haben wohl ihre Marktpresenz über die Konjunkturdelle hinaus halten wollen, während die Betriebe mit ausreichender Ertragslage erlangte Marktpositionen wegen der ungünstigeren Marktbedingungen teilweise aufgegeben haben.

**Tabelle 11:**  
Ertragslage der Betriebe und überregionaler Absatz in den Jahren 1998 und 1999

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

Ertragslage	Anteil des überregionalen am gesamten Umsatz			
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Sehr gut bis gut	42	39	19	47,9
Befriedigend bis ausreichend	55	29	16	47,8
Mangelhaft	56	30	13	45,3
Verarbeitendes Gewerbe	39	40	21	49,2
<b>1999</b>				
Sehr gut bis gut	43	27	30	58,8
Befriedigend bis ausreichend	54	36	10	37,1
Mangelhaft	54	29	17	47,9
Verarbeitendes Gewerbe	51	33	17	49,7

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Alles in allem standen die Betriebe mit vorwiegend überregionalem Absatzengagement aus der Sicht der Ertragslage 1999 nicht schlechter, sondern eher etwas besser da als die übrigen. Dies legt den Schluss nahe, dass sich der Absatz außerhalb der Region Ostdeutschland für die Betriebe erst dann auszahlt, wenn er einen bestimmten Schwellenwert überschreitet. In der hier präsentierten Analyse macht er mindestens die Hälfte des Umsatzes aus. Bis dahin werden niedrigere Renditen hingenommen. Diese Phase müssen wohl viele expandierende Betriebe durchlaufen, bevor sie die überregionalen Absatzmärkte als Entwicklungspotential nutzen können.

*Brigitte Loose*  
(blo@iwh-halle.de)

*Udo Ludwig*  
(ldw@iwh-halle.de)

## Ostdeutsche Exporte noch mit hoher Dynamik im 1. Halbjahr 2001

*Obwohl sich die weltwirtschaftliche Lage aufgrund des abrupten Endes des langjährigen Aufschwungs in den Vereinigten Staaten von Amerika seit Beginn dieses Jahres zunehmend verschlechtert und zu einem kräftigen Nachfragerückgang auf den Auslandsmärkten geführt hat, entwickelten sich die Auslandsgeschäfte ostdeutscher Unternehmer bis zur Mitte des Jahres noch günstig.*

Nachdem die ostdeutsche Warenausfuhr<sup>21</sup> bereits im gesamten Jahr 2000 kräftig expandierte, ist auch im ersten Halbjahr 2001 mit fast 25% ein hoher Exportzuwachs erzielt worden. Wertmäßig fiel der Zuwachs in etwa so groß aus wie in den Jahren 1994 bis 1996 insgesamt. Seit dem Tiefpunkt in der ostdeutschen Exportwirtschaft im Jahre 1993 haben sich die Verkäufe im Ausland bisher fast verdreifacht. Insgesamt nahm die Warenausfuhr der neuen Länder deutlich schneller zu als deren Bruttoinlandsprodukt<sup>22</sup>, sodass auch die Exportquote<sup>23</sup> auf 10,7% im Jahre 2000 gestiegen ist (1993:5,4%). Darin zeigt sich die allmählich zunehmende Einbindung der ostdeutschen Wirtschaft in die internationale Arbeitsteilung. Am gesamtdeutschen Exportergebnis sind die ostdeutschen Hersteller mit 4,4% beteiligt.

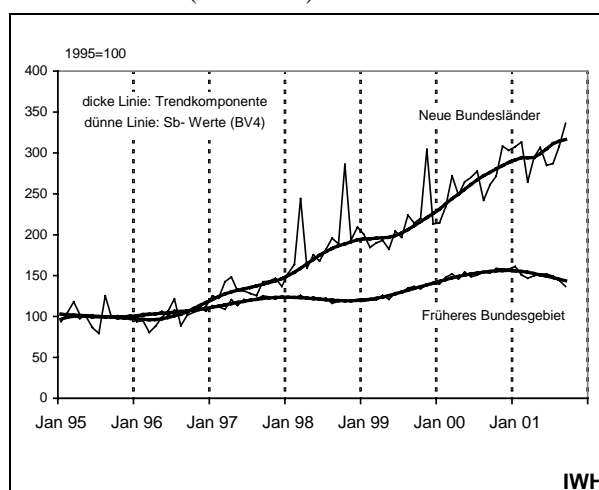
### **Hohe Zuwachsraten bei den Auslandsgeschäften im amerikanischen Raum und in Südostasien**

Wie bereits in den beiden Jahren zuvor, expandierten die Lieferungen in die Länder der Europäischen Union im ersten Halbjahr 2001 mit einer Zuwachsrate von 17,6% eher unterdurchschnittlich. Trotz der geringeren Dynamik ist der EU-Markt mit einem Anteil von 45% der nach wie vor wichtigste Absatzmarkt für ostdeutsche Produkte. Sein Anteil ist jedoch rückläufig. Kräftiger zugelegt haben die Warenausfuhren nach Amerika, hier besonders in die Vereinigten Staaten (43,9%), sowie in die asiatische Region, insbesondere nach Südostasien<sup>24</sup> (48,5%). Sowohl die amerikanische

als auch die asiatische Region haben für ostdeutsche Exporteure als Absatzmärkte an Bedeutung gewonnen, immerhin werden dorthin gegenwärtig knapp 30% aller Waren aus den neuen Bundesländern geliefert. Auch die Warenexporte in die mittel- und osteuropäischen Länder nahmen kräftig zu (28,6%). Neben den merklichen Zuwächsen in den Auslandsgeschäften mit Ungarn, der Slowakei und Tschechien belebte sich das Russlandgeschäft (29,5%) wieder, nachdem es seit der Krise 1998 bis Ende 2000 stark rückläufig war. Insgesamt hat der russische Markt für ostdeutsche Unternehmen jedoch spürbar an Bedeutung verloren. Noch 1993 wurde knapp ein Viertel aller Exportgüter dorthin geliefert, gegenwärtig ist es nur noch ein geringfügiger Anteil von 2%.

### Abbildung:

Auftragseingangindex aus dem Ausland für die neuen Bundesländer und das frühere Bundesgebiet - Volumenindex (1995=100) -



Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Nach Warengruppen betrachtet, wurden hohe Exportzuwächse im Kraftfahrzeugbau (30,6%) und in der elektrotechnischen Industrie (26,9 %) erreicht. Diese beiden Branchen bestimmen bisher auch die ostdeutsche Exportstruktur. Mehr als ein Drittel der Warenlieferungen ins Ausland kamen im ersten Halbjahr 2001 aus diesen Bereichen. Darüber hinaus haben ausländische Abnehmer verstärkt Maschinenbauerzeugnisse wie Werkzeugmaschinen, Pumpen und Kraftmaschinen geordert. Ebenfalls hohe Zuwächse konnten im Export von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen erzielt werden.

<sup>21</sup> Berechnet als Summe der Warenexporte der Bundesländer Sachsen, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern, Thüringen und Brandenburg. Datenstand: 30.6.2001, da bis zu diesem Zeitpunkt die Informationen aller fünf Bundesländer vollständig zur Verfügung stehen.

<sup>22</sup> Die Bruttoinlandsangaben liegen derzeit nur bis zum Jahr 2000 vor.

<sup>23</sup> Hier der Quotient aus Warenexport (Spezialhandel) und Bruttoinlandsprodukt, jeweils in nominaler Rechnung.

<sup>24</sup> Indonesien, Philippinen, Malaysia, Singapur, Thailand, Südkorea.

Tabelle:

## Warenexport der neuen Bundesländer nach Regionen und Warengruppen

	2000	2001 1. Halbjahr	2000	2001 1. Halbjahr	2000	2001 1. Halbjahr
	in Mio. DM		Anteil in % <sup>a</sup>		Veränderung gegenüber Vorjahreszeitraum in %	
Ausfuhr gesamt	47 343	27 788	100,0	100,0	23,3	24,9
	<i>nach Regionen</i>					
Europa	33 596	18 984	71,0	68,3	15,9	20,4
dar.: EU	22 509	12 536	47,5	45,1	12,1	17,6
dar.: Frankreich	3 427	1 871	7,2	6,7	9,3	11,2
Niederlande	2 867	1 517	6,1	5,5	16,4	11,7
Italien	3 297	2 215	7,0	8,0	16,8	59,8
Großbritannien	3 807	1 674	8,0	6,0	11,9	-13,3
dar.: Mittel- und Osteuropa <sup>b</sup>	7 922	4 649	16,7	16,7	25,6	28,6
dar.: Polen	2 817	1 414	6,0	5,1	41,3	10,1
Tschechien	2 111	1 368	4,5	4,9	29,4	32,4
Slowakei	488	397	1,0	1,4	67,4	92,4
Ungarn	616	440	1,3	1,6	26,2	61,7
Russland	1 092	596	2,3	2,1	-11,9	29,5
Amerika	6 972	5 014	14,7	18,0	64,5	43,8
dar.: USA	5 496	4 100	11,6	14,8	95,0	43,9
Asien	5 640	3 126	11,9	11,2	32,2	25,1
dar.: Südostasien	1 446	921	3,1	3,3	49,2	48,5
Japan	1 163	534	2,5	1,9	23,3	-14,1
China	1 060	542	2,2	1,9	33,7	22,1
Übrige Länder	1 135	664	2,4	2,4	22,7	38,4
	<i>nach Warengruppen</i>					
Ernährungswirtschaft	4 200	2 523	8,9	9,1	16,9	30,7
Gewerbliche Wirtschaft	43 143	25 264	91,1	90,9	23,9	24,4
dav.: Rohstoffe	527	240	1,1	0,9	24,8	-8,3
Halbwaren	3 827	2 024	8,1	7,3	34,4	13,7
Fertigwaren	38 789	23 000	81,9	82,8	23,0	25,9
dar.: Kraftfahrzeuge	9 828	6 525	20,8	23,5	18,8	30,6
Elektrotechn. Erz.	5 574	3 266	11,8	11,8	48,0	26,9
Maschinenbauernz.	4 382	2 632	9,3	9,5	6,7	34,7
Pharmazeutische Erz.	823	571	1,7	2,1	42,8	76,2

<sup>a</sup> Ergebnisse gerundet. – <sup>b</sup> Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Slowenien, Estland, Lettland, Litauen und Russland.

Quellen: Statistische Landesämter; Berechnungen des IWH.

### Getrübte Aussichten auch für ostdeutsche Exporteure

Der konjunkturelle Abschwung in der Weltwirtschaft und der damit verbundene Nachfragerückgang auf den Auslandsmärkten wird noch eine Zeit lang anhalten. Während sich diese Entwicklung seit Jahresbeginn in einem deutlich abwärts gerichteten Trend bei den Auftragseingängen aus dem Ausland für die westdeutsche Exportindustrie bereits gezeigt hat, sind die Anzeichen für einen Exportrückgang in den neuen Bundesländern bis-

her weniger stark ausgeprägt. Jedoch kann davon ausgegangen werden, dass sich die verschlechterten Absatzbedingungen auch in den Exportgeschäften ostdeutscher Unternehmen niederschlagen werden. Insbesondere das bisher gut gehende Amerikageschäft wird von kräftigen Einbußen betroffen sein. Erst mit der allmählichen Erholung der Weltwirtschaft im Verlaufe des nächsten Jahres ist wieder mit merklich steigenden Exporten zu rechnen.

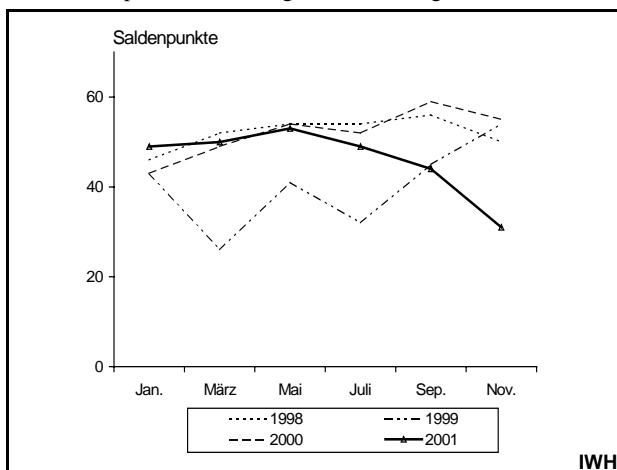
Ingrid Haschke (ihk@iwh-halle.de)

## Abschwung in der ostdeutschen Industrie verstärkt sich

Laut IWH-Umfrage hat sich das Geschäftsklima unter den Industrieunternehmen Ostdeutschlands im November 2001 weiter stark abgekühlt. Sowohl die Urteile zur aktuellen Geschäftslage als auch den Geschäftsaussichten fallen deutlich schlechter aus als in der vorangegangenen Umfrage. Auch im Vergleich zum Vorjahreszeitraum hat sich das Geschäftsklima eingetrübt. Die Konjunkturschwäche in der ostdeutschen Industrie tritt immer deutlicher zutage.

Der Saldo aus positiven und negativen Meldungen zur *Geschäftslage* beträgt 31 Punkte und verringerte sich um 13 Punkte gegenüber der Umfrage vom September. Die Urteile sind damit auf das Niveau in der Wachstumsdelle Mitte 1999 abgesackt.

Abbildung 1:  
Entwicklung der Geschäftslage  
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



Quelle: IWH-Industrienumfragen

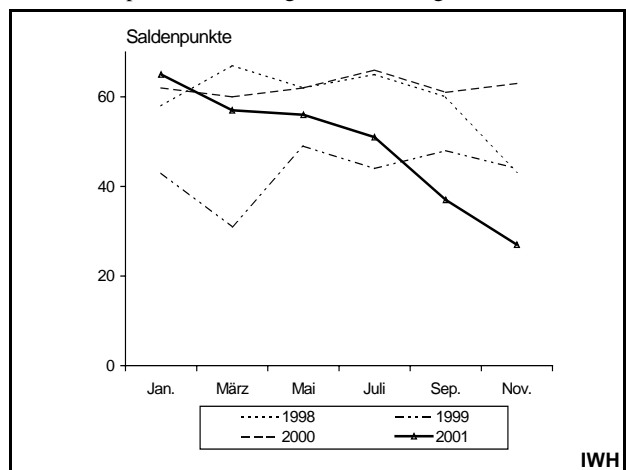
Im Vergleich zu den Angaben vor Jahresfrist liegen die Urteile sogar um 24 Skalenpunkte niedriger. Zugleich verstärkte sich der Abwärtstrend. Die Wertungen konzentrieren sich vor allem in den Grauzonen von „eher gut“ und „eher schlecht“. Nach wie vor sehen aber knapp zwei Drittel der Unternehmen ihre geschäftliche Situation noch in einem günstigen Licht und lediglich 7% bezeichnen sie als eindeutig „schlecht“.

Der Negativtrend in der Einschätzung zur Geschäftslage ist mit unterschiedlicher Intensität in allen fachlichen Hauptgruppen anzutreffen. Besonders stark gehen die Urteile im Investitions- und Gebrauchsgütergewerbe nach unten. Vor allem hat die nachlassende Investitionstätigkeit in der deutschen Wirtschaft zu einer deutlichen Ver-

schlechterung der Geschäfte bei den Herstellern von Ausrüstungsgütern, z.B. im Maschinenbau geführt. Im Ernährungsgewerbe ist der im September noch vorhandene Optimismus einer Ernüchterung gewichen. Andere Konsumgüterhersteller schätzen ihre Lage wohl angesichts des Weihnachtsgeschäftes noch besser ein als in der vorangegangenen Umfrage.

Die Beurteilung der *Geschäftsaussichten* fällt sowohl gegenüber der Septemberumfrage als auch im Vergleich zum Vorjahresmonat wesentlich schlechter aus. Die in die künftige Entwicklung gesetzten Erwartungen gaben gegenüber der vorangegangenen Umfrage um 10 Punkte nach. Der Saldo beträgt damit 27 Punkte. Gegenüber dem Stand im

Abbildung 2:  
Entwicklung der Geschäftsaussichten  
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



Quelle: IWH-Industrienumfragen

November des Vorjahres setzt sich mit einem Rückgang um 36 Punkte der kräftige Abwärtstrend fort. Bei allen fachlichen Hauptgruppen geht die Beurteilung der Geschäftsaussichten im Vergleich zur vorangegangenen Umfrage zurück. Während im Vorleistungs-, Investitions- und Gebrauchsgütergewerbe die Geschäftserwartungen bereits im September stark reduziert wurden, ziehen nun auch die Hersteller von Verbrauchsgütern nach. Sowohl bei den Nahrungsgüterproduzenten als auch den Erzeugern von Textil-, Bekleidungs- und Lederwaren trübten sich die Zukunftsaussichten ein.

Bärbel Lasche  
(lsk@iwh-halle.de)

Tabelle 1:

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfrage in der ostdeutschen Industrie – November 2001

- Vergleich zum Vorjahreszeitraum und zur Vorperiode -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Nov 00	Sept 01	Nov 01	Nov 00	Sept 01	Nov 01	Nov 00	Sep t 01	Nov 01	Nov 00	Sep t 01	Nov 01	Nov 00	Sept 01	Nov 01
	in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe <sup>a</sup>														
Geschäftslage															
<b>Industrie insgesamt</b>	<b>34</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>43</b>	<b>49</b>	<b>42</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>27</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>55</b>	<b>44</b>	<b>31</b>
<b>Hauptgruppen<sup>b</sup></b>															
Vorleistungsgüter	36	19	20	40	45	41	19	29	32	5	7	6	52	29	22
Investitionsgüter	37	28	21	44	46	40	10	20	29	8	6	10	63	48	21
Ge- und Verbrauchsgüter	29	24	33	48	59	44	22	16	17	1	1	5	55	66	55
dar.: Nahrungsgüter	24	24	35	48	66	42	27	10	16	1	0	7	43	80	54
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 49 Beschäftigte	28	18	18	35	43	36	29	30	35	7	9	11	26	22	8
50 bis 249 Beschäftigte	35	24	26	46	49	42	15	24	27	4	3	5	61	47	35
250 und mehr Beschäftigte	46	22	22	38	56	44	13	19	24	3	3	10	69	56	32
<b>Statusgruppen</b>															
Privatisierte Unternehmen	34	23	24	44	50	42	17	23	26	4	4	8	56	47	32
darunter:															
Westdt./ausl. Investoren	37	25	26	46	50	40	13	20	26	4	5	8	66	50	32
Management-Buy-Outs	18	25	22	56	42	40	20	31	28	6	2	10	47	35	24
Reprivatisierer	38	22	21	28	51	38	25	22	33	10	4	9	31	47	17
Neugründungen	39	21	23	39	49	41	19	23	31	3	7	5	56	39	28
Geschäftsaussichten															
<b>Industrie insgesamt</b>	<b>28</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>54</b>	<b>49</b>	<b>46</b>	<b>16</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>63</b>	<b>37</b>	<b>27</b>
<b>Hauptgruppen<sup>b</sup></b>															
Vorleistungsgüter	31	18	15	49	41	42	15	34	37	4	8	7	61	18	13
Investitionsgüter	34	22	18	52	45	45	14	27	34	1	6	4	71	33	25
Ge- und Verbrauchsgüter	19	21	23	62	64	53	19	15	21	1	1	3	62	69	53
dar.: Nahrungsgüter	18	22	28	59	61	46	23	17	23	0	0	3	53	66	47
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 49 Beschäftigte	23	15	11	39	38	34	31	36	43	7	11	13	25	5	-11
50 bis 249 Beschäftigte	27	21	19	58	52	50	13	23	29	1	3	2	71	48	38
250 und mehr Beschäftigte	38	19	22	51	50	44	11	28	29	0	3	5	78	38	32
<b>Statusgruppen</b>															
Privatisierte Unternehmen	28	22	19	55	48	45	16	27	32	2	4	4	64	39	28
darunter:															
Westdt./ausl. Investoren	27	21	22	59	52	42	13	23	32	1	4	4	72	45	27
Management-Buy-Outs	18	26	11	57	38	51	22	33	33	3	3	5	49	27	23
Reprivatisierer	26	21	21	44	28	38	25	47	36	5	4	5	40	-2	17
Neugründungen	34	14	16	49	51	47	12	27	28	4	8	9	67	29	25

<sup>a</sup> Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet, Angaben für November 2001 vorläufig. – <sup>b</sup> Die Klassifikation der Hauptgruppen wurde der Wirtschaftszweigsystematik 93 angepasst.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.